www.monitor.co.at

02 Feb. 04

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

IT-Fachmesse exponet 2004 Die Highlights

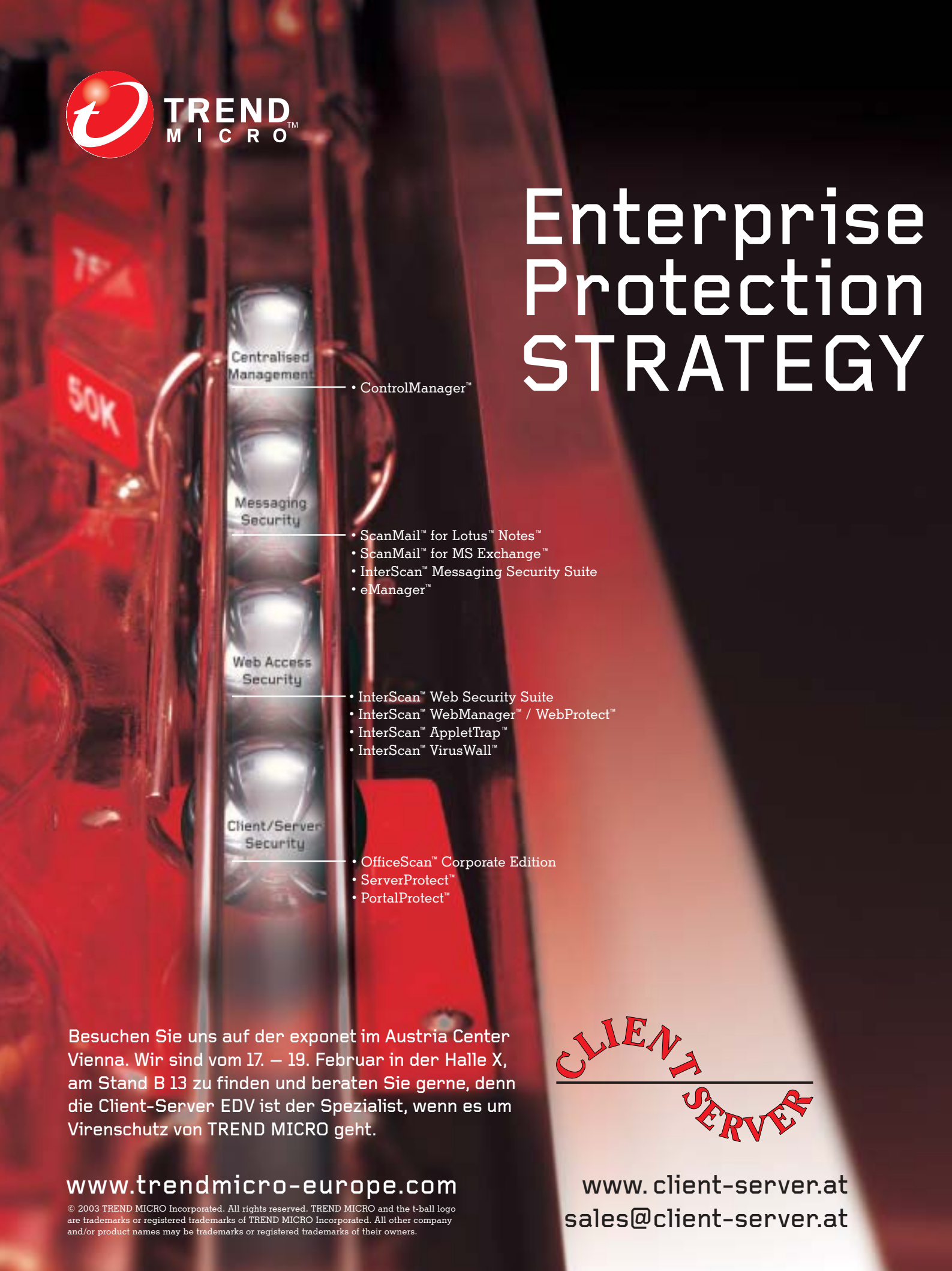
MONITOR bringt auch heuer wieder eine umfangreiche Messeberichterstattung: vom Streitgespräch über die aktuelle IT-Messen-Situation in Österreich bis zur ausführlichen Ausstellervorschau.

- **IT-Standort Österreich:** Europareif?
- **„Einer für alle“** - MS Windows Small Business Server
- Reportage: IBM Industrie Solutions Lab

www.arp.com
14tägig Top-EDV-Angebote
gratis auf Ihrem PC – jetzt anmelden!
ARP DATACON®

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-496

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN



© 2003 TREND MICRO Incorporated. All rights reserved. TREND MICRO and the t-ball logo are trademarks or registered trademarks of TREND MICRO Incorporated. All other company and/or product names may be trademarks or registered trademarks of their owners.

Wie sag ich`s meinen Kunden?

Wenn es um die Entscheidung für den „richtigen" Kommunikations-Kanal zwischen IT-Anbietern und -Anwendern geht, scheiden sich die Geister. Die Informationsbedürfnisse der Kunden seien jedenfalls nach Meinung der IT-Unternehmen die wichtigste Entscheidungsgrundlage.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

MONITOR hat im Vorfeld der derzeit einzigen heimischen IT-Messe exponet IT-Entscheider, Messe- und Konferenzveranstalter sowie Vertreter der IT-Branche zu einem Streitgespräch eingeladen, um den Status der B2B-Kommunikation, die Herausforderungen und die Visionen für die kommenden fünf Jahre zu diskutieren. Gemeinsam mit Jörg Kilgus moderierte ich die prominent besetzte Runde.

„Ich wünsche mir gezielte und fokussierte Informationen", so Christoph Weiss, IT-Leiter des Handelskonzerns Haberkorn. Geplagt von permanentem Zeitmangel und der Informationsüberflutung, sei seine primäre Informationsquelle das persönliche Gespräch mit Kollegen innerhalb und außerhalb der Firma. Die Kontakte in der Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung ADV - in der er selbst im Vorstand tätig ist - würden diesbezüglich sehr viel bringen. „Für mich gibt es pro Jahr eine wichtige Messe, auf der ich mir die Informationen über Neuigkeiten hole, die ich brauche - und das ist die Cebit", so der IT-Leiter. Er würde wohl auch die exponet besuchen aber „nur weil ich in Wien lebe".

Elmar Furtenbach wiederum, Marketingchef von HP Österreich, zitiert Ergebnisse einer Markforschung seines Unternehmens, die ergab, dass der Großteil der IT-Entscheider in den Firmen bei Bedarf - also dann, wenn sie eine Lösung suchen - die möglichen Lösungsbringer einladen, ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. „Die Leute kommen nicht gerne nach Wien zu einer Messe, weil die Zeit ein rares Gut ist und sie hier ohnehin nur oberflächliche Informationen bekommen würden, weil sie ihre Anliegen nicht persönlich besprechen können", so Furtenbach. HP habe deswegen die Teilnahme an der exponet für heuer abgesagt. Lesen Sie das ganze Streitgespräch ab S. 22.

MONITOR-Stand und Podiumsdiskussion

MONITOR ist wie auch in den letzten Jahren wieder auf der exponet vertreten: Besuchen Sie uns am MONITOR-Stand in Halle X, Stand D 15.

Herzlich eingeladen sind Sie auch zu der von mir moderierten Podiumsdiskussion: e-Government und Public Private Partnerships: Chancen und Grenzen. Ort und Zeit: KeyNoteArena, Dienstag, 17.02.2004, 14.45-15.30 Uhr

Was sind die Vor- und Nachteile der alternativen Finanzierung von e-Goverment-Vorhaben durch Public Private Partnerships? Welche Modelle eignen sich für welche Projekte? Diese und ähnliche Fragen werden in der hochkarätig besetzten Diskussionsrunde auf der exponet gestellt. Dabei sollen auch Punkte wie kritische Erfolgsfaktoren der Finanzierung und Projektabwicklung sowie Return on Investment-Berechnungen nicht zu kurz kommen. Die Teilnehmer am Podium sind: Erich Dürnbeck, BDMS Consulting; Mag. Harald Neumann, Geschäftsführer der BRZ GmbH, Bereiche IT-Anwendungen und Infrastruktur; Dr. Andreas Pölzl, Berater, ICG Infora Consulting Group; Christian Rupp, Exekutivsekretär e-Government des Bundes; Dr. Hans G. Zeger, ARGE DATEN - Österreichische Gesellschaft für Datenschutz. Lesen Sie vorab die Statements der Diskussionsteilnehmer ab S. 22.

Wo Forscher den Kunden beraten

MONITOR-Autor Phil Knurhahn hat sich diesmal auf der Suche nach neuen Formen der Kundenberatung für Sie ins schweizerische Rüschlikon nahe Zürich begeben: „Für 10 Uhr hatten wir uns angemeldet, beim Chef des Zürich Research Laboratories von IBM in Rüschlikon, hoch über dem Zürichsee." Die Themen der folgenden Gespräche mit Dr. Krishna Nathan und Walter Pletscher waren „On Demand Innovations Services (ODIS)" und das „Industry Solutions Lab" (ISL). Im November 2002 hatte IBM den Aufbau einer eigenen Serviceorganisation in der Forschung bekannt gegeben. Weltweit sind daran etwa 200 Wissenschaftler beteiligt, in Rüschlikon etwas mehr als ein Dutzend. Die Idee dahinter: IBM-Kunden und solche, die es werden könnten, erhalten direkten Kontakt zu einer Elite von technischen Experten und profitieren so von deren Wissen. Kein klassisches Consultingunternehmen kann dies bieten, da die IBM-Forscher direkt aus den Labors kommen und am Innovationsprozess im Unternehmen teilhaben. Das ist Neuland, auch für die Forscher. Die Grundvorstellung dahinter: Das wirtschaftliche Umfeld verändert sich so rasch, dass am Markt erbrachte Leistungen ständig auf den Prüfstand müssen. Lesen Sie den spannenden Erfahrungsbericht im Moniskop ab S. 76.

Übrigens: Nach dem großen Erfolg unserer ersten MonitorTV-DVD zum Thema e-Government haben wir nun die Inhalte auch auf unsere Homepage gestellt. Schauen Sie sich das an!

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | Februar 2004

Wirtschaft

IT-Standort Österreich: An der Verbesserung der Rahmenbedingungen wird gearbeitet . . . 6
IT-Markt wächst 2004 um 5,8% . . . 10
Actebis startet Systemhausverbund . . . 11
Prix Ars Electronica 2004 . . . 12

Lösungen

Gelebte Tradition - Sachertorte Online . . . 14
Das gläserne Unternehmen . . . 16
Saunaplanung ohne Schwitzen . . . 20

Thema | EXPONET 2004

EXPONET2004: Gradmesser für den österreichischen IT-Markt . . . 21
MONITOR Diskussionsrunde auf der exponet . . . 22
MONITOR-Streitgespräch: Messen, Roadshows, Konferenzen oder doch E-Mail-Newsletter? . . . 26
Client-Server EDV: Nur Zugänge schützen ist nicht genug . . . 30
ARP DATACON: Lösungen statt Probleme heißt die Devise! . . . 34
Kundenorientierte IT- und Netzwerklösungen . . . 35
Quadriga-Mobile: Das mobile Informationssystem für IT-Ressourcen . . . 36
Stadler EDV: Remote Control & One-to-One Marketing . . . 37
Data Systems Austria zeigt ERP, CRM, DMS . . . 40
Rittal auf der EXPONET . . . 41
SAP Partner zeigen Lösungen für den Mittelstand . . . 45
schoeller network control : Netzwerk-Analyse und Netzwerk-Sicherheit . . . 46
Sage KHK: Tools für mehr Effizienz und Kreativität . . . 47
Fujitsu Siemens Computers: Von Mobility zur Konsolidierung . . . 48
Kapsch präsentiert Systeminnovationen für Unternehmen und Netzbetreiber . . . 50
3 mit mobilem Navigationssystem . . . 51
exponet-Telegramm . . . 54

Strategien

ISIS Firmen Report Österreich . . . 55
Projekte steuern mit TeamTrack 6 . . . 55
Windows Small Business Server: „Einer für alle“ . . . 56
IDC-Vorhersagen für 2004 . . . 58
Computacenter Österreich : „Lokaler Freiraum, internationale Synergien“ . . . 59
Ressourcen statt Hardware: „FlexFrame for mySAP“ . . . 61
HP: Anpassungsfähige IT-Infrastruktur . . . 62

Netz & Telekom

Computer-Viren: Rückblick & Vorschau . . . 63
Neue HP Integrity Server . . . 64
KSI: Geschirmtes Netzwerk mit DE-EMBEDDED Kategorie 6 Komponenten . . . 65
Schnellere Antwortzeiten bei gleicher Bandbreite . . . 66
Intelligentes Haus mit "POF" . . . 67
Neue Gigabit-Switche der Königsklasse . . . 67

Hard & Software

Logitech : Neuer Geschäftsführer im Interview . . . 70
Die nächste Generation: HP Compaq Tablet PC TC1100 . . . 72
Professionelle Dokumenten-Erstellung und -Verteilung . . . 73

Moniskop

Evan Mahaney's Leprechauns . . . 74
Industrie Solution Lab: Wo Forscher den Kunden beraten . . . 76
Rezensionen . . . 78

Aus der Redaktion

Editorial . . . 3
Inserentenverzeichnis . . . 79
Impressum . . . 79

exponet 2004: Umfangreiche Vorberichterstattung

IT-Standort Österreich: Europareif?

monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

exponet Vienna 2004
Austria Center 17.-19. Februar

Besuchen Sie uns in Halle X, Stand D15

Holen Sie sich **gratis** Ihre MonitorTV-DVD zum Thema „e-Government in Österreich“

Sämtliche Interviews mit allen namhaften e-Government-Experten finden Sie ab sofort auch auf **www.monitortv.at**

Österreichs erste Medienplattform im Internet zum Thema e-Government

Holen Sie sich das IT-Jahrbuch 2004 und sparen Sie mit Ihrem Messeexemplar € 2,33!!

IT-Business in Österreich 2004 bietet einen Gesamtüberblick über die Leistungen der österreichischen Informationstechnologie. Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit sonst nirgends publiziert werden.

Bestellung auch unter **www.monitor.co.at/itbuch** möglich.

Kapsch TrafficCom, Weltmarktführer im Bereich der vollelektronischen Mautsysteme, hat gerade einen Auftrag für die Umsetzung des vollelektronischen Mautsystems auf vier der größten Autobahnen nach Madrid bekommen. Die slowenische Armee wird mit einem Informationssystem des österreichischen IT-Dienstleisters S&T ausgestattet. Aber im von der Europäischen Kommission jährlich herausgegebenen Innovationsanzeiger liegt Österreich nur an zehnter Stelle der fünfzehn EU-Staaten. Wo steht der IT-Standort Österreich wirklich?

Christian Henner-Fehr

IT-Standort Österreich:
An der Verbesserung der Rahmenbedingungen wird gearbeitet

Der European Innovation Scoreboard 2003, der bereits zum vierten Mal durch die Europäische Kommission erstellt wurde, weist nach wie vor Finnland und Schweden als die innovativsten Länder in Europa aus. Anhand von 22 Indikatoren, die von der Beschäftigung bis hin zur Finanzierung reichen, ergibt sich ein Bild über die Innovationsfähigkeit der einzelnen Länder.

Gut schneidet Österreich vor allem bei der Beschäftigung im Hightech Dienstleistungsbereich sowie beim Zuwachs von Hightech Patenten ab. Auch die Innovationskraft der österreichischen KMUs sowie deren Nutzung neuer Kapitalquellen fällt auf. Im hinteren Mittelfeld hingegen rangiert Österreich bezüglich der Absolventen im Wissenschafts- und Technikbereich sowie beim Thema lebenslanges Lernen.

Auch die Tatsache, dass das Land bei keinem Indikator unter den ersten drei zu finden ist, kann eher als Schwäche gedeutet werden (das komplette Datenmaterial finden Sie unter: http://trendchart.cordis.lu/scoreboard2003/index.html, die Daten zu Österreich unter: http://trendchart.cordis.lu/scoreboard2003/html/countries/austria.html). Auch wenn Österreich schon 2002 den zehnten Platz innehatte und sich damit innerhalb des letzten Jahres im Ranking nicht verbessern konnte, ist man bei der Industriellenvereinigung (IV), die die Ergebnisse des Innovationsanzeigers präsentierte, davon überzeugt, dass das Land eine innovationspolitische Aufholjagd begonnen hat.

Die Nationalstiftung stellt neue Forschungsmittel zur Verfügung

Eine Aufholjagd ist vor allem dann notwendig, wenn man die österreichischen Ausgaben für Forschung & Entwicklung (F&E) betrachtet. Vom Ziel der EU, die F&E-Ausgaben bis zum Jahr 2010 auf drei Prozent des Bruttoinlandsproduktes anzuheben, ist Österreich noch weit entfernt. Gründe dafür gibt es viele. So ist zum Beispiel der Anteil von Unternehmen, die im Hochtechnologiebereich tätig sind, im Vergleich zu anderen Ländern eher gering. Auf einer Veranstaltung des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI) führte Universitätsprofessor Günther K. Bonn diese „Hightech Lücke" denn auch eher auf die Tatsache zurück, dass Österreich vergleichsweise wenig Unternehmen in Branchen mit einer hohen F&E-Intensität habe. Daher sei die Behauptung, Österreichs Unternehmen würden weniger als die ausländische Konkurrenz forschen, nicht richtig. Es gebe nur einfach weniger.

Auch die Zusammenarbeit von Forschungseinrichtungen, Universitäten und den Unternehmen kann noch verbessert werden. Die Zahl der Unternehmensgründungen aus den Universitäten heraus muss erhöht, die Umsetzung von Forschungsergebnissen in marktfähige Produkte verbessert werden.

Um hier die Rahmenbedingungen zu verbessern, hat die Bundesregierung im Wachstums- und Standortgesetz 2003 eine Nationalstiftung für Forschung, Technologie und Entwicklung beschlossen, die von ERP-Fonds und Nationalbank gemeinsam mit insgesamt 3,3 Mrd. Euro dotiert wird. Bereits dieses Jahr sollen dadurch 100 Mio. Euro an zusätzlichen Mitteln in die Forschung fließen. Darüber hinaus sieht das Gesetz die

Jetzt Neu!:
IT-Business in Österreich 2004 - Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft und zum IT-Standort Österreich
www.monitor.co.at/itbuch

Erhöhung des Forschungsfreibetrags von 15 auf 25 Prozent und sowie eine Anhebung der Forschungsprämie von 5 auf 8 Prozent vor.

Ähnlich auch die Ansicht von Roland Berger, dem Gründer und Aufsichtsratsvorsitzenden von Roland Berger Strategy Consultants. Seiner Ansicht nach müsse Österreich weitere Privatisierungen vornehmen. Die Erlöse sollten für gezielte wirtschaftspolitische Impulse, wie die Schaffung von zukunftsrelevanten Branchen- und Themen-Clustern und die Förderung von F&E investiert werden. „Österreich investiert deutlich zu wenig in Forschung und Entwicklung. Bayern hat in den neunziger Jahren vorgezeigt, wie es geht", so Berger. „Ziel ist es, den wirtschaftlichen Strukturwandel zu beschleunigen."

Die IT-Branche wird von einer Erhöhung der Forschungsausgaben profitieren und so weiterhin die Möglichkeit haben, Nischen und Märkte zu besetzen. Günther Krumpak führt in seinem Jahrbuch „IT-Business in Österreich 2004" zahlreiche Unternehmen und ihre Erfolgsstorys an. Unternehmen wie die schon eingangs erwähnte Kapsch TrafficCom oder die steirischen Firmen Efkon und AT&S stehen als Beispiele für weltweite Erfolge und zeigen, wo die Stärke der österreichischen IT-Unternehmen liegen. Da der heimische Markt zu klein ist, müssen neue Märkte im Ausland erschlossen werden. Efkon etwa weist eine Exportrate von 100 Prozent auf. Österreichs IT-Wirtschaft konnte im Jahr 2002 seine Auslandsumsätze um 5,4 Prozent auf knapp 5,8 Mrd. Euro steigern (Zahlen nach: Günther Krumpak: IT-Business in Österreich, S.111). Und im Schatten der anspringenden Weltwirtschaft prophezeit der IT-Marktbeobachter IDC dem österreichischen IT-Markt für dieses Jahr ein Wachstum von 5,8 Prozent. 2005 sollen es dann sogar mehr als 7 Prozent sein.

Steuerliche Maßnahmen stärken den Standort

Der Erfolg der Branche ist auch darauf zurück zu führen, dass viele internationale Konzerne Österreich als Sprungbrett nach Zentral- und Osteuropa betrachten und hier ihre Headquarters aufgebaut haben. Aber Österreich wird hart kämpfen müssen, will es diese Position halten, denn mit dem EU-Beitritt der Kandidatenländer im Mai wird sich vieles ändern. Die hohen Lohn(neben)- und Infrastrukturkosten könnten manches Unternehmen dazu bringen, das Headquarter weiter nach Osten zu verlegen. Die aufstrebenden Volkswirtschaften im Osten werden versuchen, mit günstigen Rahmenbedingungen Österreich den Rang abzulaufen und internationale Konzerne in ihr Land zu holen. So hat etwa die Slowakei mit der jüngsten Einführung der Flat Tax Aufsehen erregt.

Da kommt das zu Jahresbeginn beschlossene Maßnahmenpaket der Bundesregierung gerade recht, das der österreichischen Wirtschaft Entlastungen verspricht. Vor allem die Senkung der Körperschaftssteuer von 35 auf 25 Prozent gilt als wichtige Maßnahme, um Österreich als Wirtschaftsstandort attraktiver zu machen. „Die Senkung der Körperschaftssteuer ist ein Schwerpunkt unseres Steuerprogramms und ein wichtiger Standortfaktor", betonte Bundeskanzler Wolfgang Schüssel bei seiner Rede anlässlich des Rudolf Sallinger-Preises.

Auch die Firma Factline (www.factline.com) wird von dieser Maßnahme profitieren. Als Anbieter und Betreiber von Wissensplattformen wurde das in Wien ansässige Unternehmen mit Jahresbeginn von einer OEG in eine GesmbH umgewandelt. „Die Bezahlung der Gesellschafter gestaltete sich extrem schwierig", so Geschäftsführer Max Harnoncourt. Für viele IT-Unternehmen bringt die Senkung des KOEST-Satzes allerdings nicht viel, sie agieren als Einzelunternehmen und bezahlen keine Körperschaftssteuer. An dieser Stelle setzt die Kritik der politischen Opposition an, denn nur knapp 20 Prozent der österreichischen Unternehmen haben die Rechtsform einer GesmbH oder AG gewählt, während fast 70 Prozent Einzelunternehmen sind. Die „wenigen" Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften vereinen mit gut 60 Prozent aber einen Großteil der Beschäftigten auf sich, so dass diese Kritik wieder etwas relativiert wird.

Unabhängig von der Rechtsform können die Unternehmen auf ein umfangreiches Angebot an Förderungen zurückgreifen. Für den Hightech Bereich ist vor allem die Austria Wirtschaftsservice GmbH (www.awsg.at) erster Anlaufpunkt. Hervorgegangen aus der Finanzierungsgarantie-Gesellschaft (FGG), der Bürges Förderungsbank und der Innovationsagentur vereint sie nun fast alle für den Technologiebereich relevanten Fördermaßnahmen. Dazu gehört auch der neu geschaffene Double Equity Fonds, der das Ziel verfolgt, die Eigenkapitalbasis von Unternehmen zu verbessern. Durch einen zu 100 Prozent von der Austria Wirtschaftsservice GmbH besicherten Kredit können Unternehmen ihr Eigenkapital verdoppeln.

Es gibt also eine Vielzahl von Maßnahmen und Initiativen, um die Standortattraktivität weiter zu erhöhen. Vor allem die Informationstechnologien spielen dabei eine wichtige Rolle. Zum Ausdruck kommt dies auch durch die von der Regierung vorgestellte Breitbandinitiative oder auch die Anstrengungen im Bereich e-Government. Auch wenn sich die politischen Parteien in der Bewertung der einzelnen Maßnahmen aus einsichtigen Gründen nicht immer einig sind, dem IT-Standort Österreich kommt die Verbesserung der Rahmenbedingungen allemal zugute. Es bleibt aber immer noch genug zu tun. ❑

sphinx IT CONSULTING
solutions with a human touch

Markus Schneeberger – Vertrieb

„Schluss mit der Zettelwirtschaft im Support – effizienter geht's mit unserer webbasierten Helpdesk-Lösung!"

www.sphinx.co.at/helpdesk.html

Geballtes CRM-Know-how...

bietet die 5. CRM-Jahrestagung, am 30. und 31. März 2004 in Wien, mit den führenden Experten für CRM, Dipl. Inf. Martin Nitsche und Prof.Dr.Reinhold Rapp. Und mit vielen wertvollen Erfahrungsberichten aus der Praxis.

CRM-Award-Sieger: Paul Hartmann AG

Wertvolle Kunden erkennen, bedienen und nutzen, war das Ziel des CRM-Best-Practice-Award-Siegers 2003, Paul Hartmann AG. Frank Borchardt, Leiter Business Services des Medizintechnik-Unternehmens, wird davon berichten. Er geht außerdem der Frage nach, welche Werte CRM geschaffen hat und wie es mit dem Return-on-Investment aussieht.

Von erfolgreichem Veränderungsmanagement...

weiß Dr. Jörg Schlangen, Leiter Verkauf & Marketing bei Lenzing AG, einiges zu erzählen. Mag. Andreas Asamer, Marketing-Leiter bei Delacon Biotechnik GmbH widmet sich dem Thema „Customer Lifetime Value". Jürgen Winschiers verrät, warum sich die KG EOS Holding GmbH & CO dank effizientem CRM über Wachstum freuen darf.

CRM - Strategie und Realitität

Das Verhältnis von CRM-Strategie und -Realität beschäftigt Mag. Walter Hauser, Kleine Zeitung, Graz. Er ist mit Customer Behaviour Modelling dem Kundenverhalten auf der Spur. CRM & Relevanz ist das Thema von Dipl.-Inf. Martin Nitsche. Wie bei Kühne & Nagel eine Vertrauensorganisation entwickelt wurde, berichtet GD KR Prof. Friedrich Macher. Wie CRM bei der Energie Steiermark AG läuft, schildert Mag. Stefan Klaming, Geschäftsfeldleiter CRM. Dr. Christian Boldrino, Head of Customer Care bei ONE, beschäftigt sich mit den Anforderungen des Mobilfunkmarktes an Customer Care und Call Center. „CRM zum Angreifen" verspricht die Präsentation der neuen CRM-Lösung von Microsoft im Rahmen eines Breakfast-Briefings. Mag. Sabine Musil, Leiterin CRM der Generali Versicherung, referiert, wie es mit effektiver Kundensegmentierung gelang den Vertrieb zu stärken. Neben der CRM-Jahrestagung bietet Business Circle zum Thema CRM drei Seminare und einen zertifizierten Praxis-Lehrgang, alle separat buchbar:

- **Basiswissen für CRM-Projekte**
  Aufbauseminar am 29. März 2004
- **Prozesswissen für CRM-Projekte**
  Spezial-Seminar am 1. April 2004
- **Die Kundendatenbank für CRM**
  Intensivseminar am 20. und 21. April 2004
- **Certified CRM-Projektmanager**
  Praxis-Lehrgang mit Start am 5. Mai 2004

www.businesscircle.at

5. Jahrestagung Customer Relationship Management

30. und 31. März 2004, in Wien, Hotel Vienna Penta Renaissance
Im Brennpunkt der Tagung:
- CRM: Von der Strategie zur Umsetzung
- Wertvolle Kunden erkennen, bedienen und nutzen
- CRM-Konzepte: Die besten Praxis-Beispiele

Kontakt: Business Circle, www.businesscircle.at
Helmut Blocher, blocher@businesscircle.at, 01/522 58 20-21

e_DAY am 1.März

Der e_DAY der Wirtschaftskammern Österreichs ist der jährliche Treffpunkt, um sich über neue Entwicklungen und Trends in der Kommunikationstechnologie und deren vielfältige Einsatzmöglichkeiten im Unternehmen zu informieren.

Der e_DAY 2004 steht unter dem Motto @dynamisch und erfolgssicher: Innerhalb weniger Jahre wurde das World Wide Web zum wichtigsten Kommunikations- und Informationsmedium. Mehr als 90 % der Unternehmer und über 30 % der Haushalte nutzen es täglich.

Nach E-Commerce und E-Business sind die neuen Schlagworte:

- Leben und Arbeiten in der Informationsgesellschaft: auf der ORF Bühne vertreten sind Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich, Fabio Colasanti, Generaldirektor Informationsgesellschaft der Europäischen Kommission, Paul Rübig, EU-Abgeordneter, uvm.
- E-Government - das elektronische Amt für Bürger und Unternehmer, vom Steuerausgleich über den Meldezettel oder Strafregisterauszug bis hin zum elektronischen Außenhandel - zur Diskussion stehen zur Verfügung: Christian Rupp, Exekutivsekretär E-Government des Bundes, Reinhard Posch, CIO des Bundes, Arthur Winter, Finanzministerium, Eberhard Binder, Stadt Wien, uvm.
- Digitales Fernsehen - neue Qualität und neue Möglichkeiten
- E-Health - Gesundheit aus dem Netz, EKG über das Handy oder die Operation im Cyberspace - neues aus dem AKH und der Sozialversicherung
- E-Learning - Lebenslanges Lernen aus der Ferne - die neuen Trends präsentieren: Johann Günther, Donauuniversität Krems, Christian Dorninger, Bildungsministerium, Michael Walter, WIFI, uvm.
- E-Security und E-Mobility - erfolgreich und sicher unterwegs zu neuen Geschäften mit Breitband und elektronischer Signatur - es berichten Georg Serentschy, Regulierungsbehörde, Kurt Einzinger, ISPA, Robert Krickl, A-Trust, uvm.
- Eigene Workshops gibt es am e_Day zu den Themen: Elektronisches Marketing, Sicherheit und Digitale Signatur, i2b - Businessplanwettbewerb, Industrial E-Business Club

Besuchen Sie den e_DAY 2004 am 1. März kostenlos von 08:00 - 20:00 in der Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstrasse 63, 1040 Wien, oder in Ihrer Landeskammer in Linz, Innsbruck, Klagenfurt, Graz oder Salzburg. Nähere Informationen oder Anmeldung unter www.eday.at oder 0800-221223

Monitor ist Medienpartner

Microsoft Österreich: Neuer Generalmanager

Herbert Schweiger übernimmt ab 1. Februar 2004 die Geschäftsführung von Microsoft Österreich

Neuer Generalmanager bei Microsoft in Österreich: **Herbert Schweiger**

Herbert Schweiger, 42, begann seine berufliche Karriere 1988 nach dem Abschluss seines Wirtschaftsstudiums im Verkaufsbereich der IBM Österreich. 1990 wechselte der ausgebildete Betriebswirtschafter zu Compaq Österreich, die er seit 1999 als Geschäftsführer leitete. 2003 kehrte Schweiger zu IBM Österreich zurück, wo er den Geschäftsbereich Mittelstand übernahm.

Herbert Schweiger folgt bei Microsoft Österreich Andreas Ebert nach, der ab 2004 bei Microsoft die internationale Position eines Regional Technology Officer (RTO) übernimmt und in dieser Funktion für die sieben Länder umfassende Region Central & South Europe (CSE) verantwortlich sein wird. Als neuer General Manager von Microsoft Österreich hat sich Schweiger das Ziel gesetzt, die erfolgreiche Arbeit von Andreas Ebert fortzuführen und die Position von Microsoft Österreich weiter zu stärken.

Vienna IT Enterprises vernetzt Wiener IT-Unternehmen

Das neue Netzwerk für Unternehmen aus der Informations- und Telekommunikationsbranche will helfen, Potentiale stärker zu nutzen.

Vienna IT Enterprises ist eine Initiative des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds. Das Netzwerk steht ab sofort allen Unternehmen aus der Informations- und Telekommunikationsbranche zur Verfügung. Von Ende 2003 bis Mitte 2008 sollen mit einem Budget von rund 2,6 Millionen Euro (das sind pro Jahr rund 500.000 Euro) einerseits Potentiale stärker genutzt werden, andererseits sollen sich ausländische Firmen durch dieses Angebot verstärkt für eine Niederlassung in Wien, im besonderen im Ziel-2-Gebiet interessieren. Unternehmen, Forschungs-, Entwicklungs- und Bildungseinrichtungen aus dem Bereich der Informations- und Telekommunikationstechnologien, sowie relevante Dienstleistungsunternehmen können sich um eine Mitgliedschaft bewerben. Da das Projekt voraussichtlich aus Mitteln der EU (Ziel 2) mitfinanziert wird, spricht es insbesondere Unternehmen im Zielgebiet an. Diese erhalten spezielle Förderungen und sind auch von den Mitgliedsbeiträgen befreit. Vienna IT Enterprises zielt insbesondere darauf ab, den Standort Höchstädtplatz im 20. Bezirk, in unmittelbarer Nachbarschaft zur Fachhochschule Technikum Wien, als IT-Drehscheibe in Wien zu etablieren.

http://www.wwff.gv.at

S&T: SAP-Aufträge in Kroatien

Der österreichische IT-Dienstleister S&T wird SAP beim kroatischen Lebensmittelkonzern „Lura" und der größten Tageszeitung Kroatiens - „Vecernji list" - implementieren.

Die Projekte werden innerhalb der nächsten 18 Monate vom kroatischen S&T Beraterteam mit Unterstützung internationaler S&T-Ressourcen implementiert. S&T liefert alles aus einer Hand: Beratung und Projektmanagement, Lizenzierung, Implementierung der Hard- und Software sowie Schulung und Wartung. Lura und Vecernji list erwarten sich durch diesen Schritt Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen.

S&T ist mit diesen Aufträgen in der Höhe von mehreren Millionen Euro somit auch in Kroatien ein führender SAP-Lösungsanbieter, nachdem es sich bei Lura um eines der größten SAP-Projekte in der Geschichte des Landes handelt.

http://www.snt.at

Auch 2004: Günstig und komfortabel zur CeBIT

Commerz-Reisen bietet zur diesjährigen CeBIT vom 18. bis 24. März wieder bequeme Charterflüge im Tagesrand - Reiseleitung und Transfer zum Messegelände sind selbstverständlich inklusive!

Neun Flüge zur CeBIT mit insgesamt 1.200 Sitzen werden österreichische Messe-Besucher wieder direkt nach Hannover und mit Shuttlebussen direkt ins Messegelände bringen. Für entsprechende fachliche Information ist, wie auch in den vergangenen Jahren, gesorgt. Jeder Fluggast erhält seine persönliche MONITOR März-Ausgabe mit CeBIT-Vorberichterstattung. So kann man sich bequem und zeitgerecht über aktuelle Neuheiten und Messehighlights informieren. Die Kuoni-Tochterfirma Commerz-Reisen veranstaltet bereits seit über 30 Jahren Messereisen. Diese Kompetenz macht den Charterreise-Veranstalter nicht nur zum führenden Anbieter in Österreich auf diesem Gebiet, sondern sorgt auch für die besten Kontakte zur Reservierung von Linien- und Sonderflügen. Commerz-Reisen kümmert sich auch um „lästige Kleinigkeiten", wie Hotelbuchungen, Eintrittskarten, etc. Buchungen von Flug und Hotel sind auch unter http://www.commerzreisen.at möglich.

IT-Markt wächst 2004 um 5,8%

IDC Österreich riskiert mit zwei neuen Studien einen Blick auf die Entwicklung des heimischen IT-Markts 2004 und 2005.

Die Studie „**IT-Markt Österreich 2004/2005**" analysiert die IT-Ausgaben und Marktentwicklungen in Österreich nach vertikalen Segmenten (Branchen) und Unternehmensgrößen und prognostiziert zukünftige Entwicklungen und Marktgrößen. Neben Forecasts für den IT-Markt bis 2005 werden auch die alljährlichen Top-Predictions der IDC zur weltweiten Entwicklung des IT-Marktes dargestellt.

Demnach geht der Aufwärtstrend weiter: der IT-Markt wird in Österreich 2004 ein Volumen von 6,3 Mrd. USD aufweisen. Dies entspricht einem Wachstum von 5,8%. Das stärkste Wachstum wird mit 7,1% im Services Bereich erwartet, gefolgt von Hardware-Segment mit einem Wachstum von 4,8% und dem Software-Segement mit 4,6%. Für sämtliche Sektoren und daher auch für den Gesamtmarkt wird 2005 mit einem noch stärkeren Wachstum gerechnet, gesamt wird das Wachstum 2005 über die 7%-Marke klettern.

Anders als für die „IT-Markt Österreich 2004/2005"-Studie wurden für die „**IT-Ausgaben Österreich 2004**"-Studie IT-Verantwortliche mittels eines Online-Fragebogens zu Aspekten in Zusammenhang mit der Entwicklung der IT-Ausgaben befragt. Es werden bestimmte Entwicklungen und Trends aufgezeigt, sowie konkret und detailliert einzelne Projekte bis hin zu den hierfür jeweils geplanten Ausgabenhöhen.

Demnach verfügen mehr als 61% aller befragten KMU über ein IT-Budget, das den Rahmen von 70.000 Euro nicht übersteigt. Umgekehrt können mehr als 34% der Großunternehmen über ein IT-Budget von mehr als 1 Million Euro verfügen. Das den einzelnen Unternehmen zur Verfügung stehende IT-Budget wird im Schnitt zu 93,5% ausgeschöpft, bei KMU ist die Ausschöpfungsrate mit 94,5% geringfügig höher als bei Großunternehmen mit 93,1%.

Das Ausgabenverhalten der Unternehmen kann als konstant eingestuft werden. Während 29,5% von höheren Ausgaben im Jahr 2004 ausgehen, sehen 21,3% der Unternehmen eine Abnahme der Ausgaben und die große Mehrheit (49,2%) eine Stagnation. Bei Unternehmen, die von einer Erhöhung der Ausgaben ausgehen, beträgt die erwartete Steigerung 25,42%, bei den Unternehmen, die von einer Verminderung der Ausgaben ausgehen, werden Einsparungen von durchschnittlich 17,3% erwartet. Ausgabensteigerungen ebenso wie Einsparungen werden auf bestimmte in diesem Report detailliert angeführte Faktoren zurückgeführt.

Der Report listet eine Anzahl von Projekten, die aus unterschiedlichsten Gründen im Jahr 2003 gestrichen bzw. verschoben worden sind, und zum Teil 2004 realisiert werden dürften. http://www.idc-austria.at

Karriere

Claudia Kornherr, 37, hat als Director of Country Operations den Vorsitz der Geschäftsleitung der Azlan GmbH in Österreich übernommen. Claudia Kornherr ist die Nachfolgerin von Bernhard Oberhauser und übernimmt die Vertretung nach Außen und gegenüber der Group als Geschäftsführerin. Sie ist seit 1997 bei Azlan, seit 2001 fungiert sie als Prokuristin der Azlan GmbH in Österreich.

Seit 1.1.2004 leitet Dipl.-Ing. **Günter Schlatte**, 39, die Geschäfte des Salzburger EDV-Dienstleisters conova. Günter Schlatte hat bereits mehrere Wachstumsunternehmen im Bereich EDV/Elektronik erfolgreich geführt und war zuletzt als Manager auf Zeit und Unternehmensberater für Technologie- und Industrieunternehmen tätig.

Jörg Pribil, 35, übernimmt die Geschäftsführung von Nokia Österreich und Schweiz. In seiner neuen Funktion ist Pribil für die Bereiche Nokia Mobile Phones, Multimedia und Enterprise Solutions zuständig. Der bisherige Geschäftsführer, Heikki Tarvainen, übernimmt in der Konzernzentrale die Funktion des Vice President Nokia Mobile Phones Marketing, EMEA (Europe, Middle East & Africa).

Thomas Hillebrand, 35, ist neuer Managing Director von Dell in Österreich. Hillebrand verfügt über langjährige Erfahrungen in der Informationstechnologie. So war er unter anderem als Geschäftsführer der Maxdata Computer Ges.m.b.H. und als General Manager der Information Technology Group bei Sony Austria tätig.

Hansjürg Arnold ist neuer Geschäftsführer von Progress Software Österreich und löst Dr. Christian Büll ab, der die Geschäftsführung von Progress Software Schweden übernimmt. In dieser Position ist Hansjürg Arnold neben der Leitung in Österreich auch für die Länder Ungarn, Slowenien und die Schweiz verantwortlich.

Actebis startet Systemhausverbund

Das Actebis Network, ein Partnernetzwerk kleinerer und mittlerer IT-Fachhändler, soll jetzt auch in Österreich den Fachhandel stärken.

Dominik Troger

„Actebis Network ist ein Bund von Systemhaus-Partnern, die unter einer gemeinsamen Dachmarke Werbung betreiben, kooperieren und fokussiert als Lösungsanbieter agieren", so die Eigendefinition von Actebis.

In Deutschland startete man mit diesem Konzept 2002 und konnte bereits einen Außenumsatz des Systemhausverbundes von über 1,3 Mrd. Euro im vierten Quartal 2004 erreichen. Nach der Schweiz ist nun auch Österreich mit der Einführung des Partner-Netzwerks an der Reihe. Ing. Gerald Maier, Geschäftsführer Actebis Österreich, rechnet hierzulande noch in diesem Jahr mit bis zu 15% Umsatzzuwachs aufgrund dieser Partnerinitiative, die sich fokussiert an die Bedürfnisse kleinerer und mittlerer Unternehmen richtet.

Actebis Network-Partner kann nicht jeder werden: neben 600 Euro, die die „Mitgliedschaft" beim Partnerverbund im Jahr kostet, richtet sich das Angebot nur an Unternehmen mit bis zu 40 Mitarbeitern, legt wert auf fachliches Know-how und Hersteller-Zertifizierungen sowie auf Referenzkunden. Für Österreich, so Maier, sind rund 40 bis 60 Partner angedacht, wobei die relativ große Zahl auch das Bestreben deutlich macht, Anbieter von Branchenlösungen und Individual-Software mit in das Boot zu bekommen; dazu kommt die landesweite Abdeckung. Derzeit hält man bei 20 Partnern, darunter beispielsweise Compeco Handelsges.m.b.H. und BMD Systemhaus. „Wichtig ist, dass die Partner dem Actebis Network und somit allen anderen Network Partnern einen Value Add bringen", betont Maier.

Bringt mit dem Actebis Network neuen Schwung in den Markt: Ing. **Gerald Maier**, Geschäftsführer Actebis Österreich

Actebis Network fungiert als Plattform, auf der die Partner kooperieren, Know-how austauschen und bei regional oder länderübergreifenden Projekten Synergien nutzen - es bestehen aber keine Vorgaben oder Kaufverpflichtungen. Actebis unterstützt das Netzwerk mit einem Leistungspaket, das von Marketing- und Salesunterstützung bis zu Finanzservices und der Bereitstellung von Know-how reicht. Auf diese Weise sollen die Partner zu Komplettanbietern werden, die ganzheitliche, maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmen bereitstellen.

Schön, einen guten Partner zu haben: Jetzt werden Sie immer und überall per SMS über wichtige E-Mails informiert – mit **A1 MOBILE OFFICE PRO**. Um € 5,–/Monat und bei Anmeldung bis 31.03.04 um nur € 3,50/Monat – also ein Jahr lang **30%** sparen. Weitere Informationen zu den innovativen Business-Lösungen von A1 erhalten Sie unter **0800 664 600** und **www.A1.net/mobileoffice**

* Bei Anmeldung zu A1 MOBILE OFFICE PRO bis 31.3.2004. 12 Monate Mindestvertragsdauer. 1 Jahr lang werden monatlich 30% des MOBILE OFFICE PRO Grundentgelts gutgeschrieben.

Kristallklar

A1 mobilkom austria

BEKOnet 2004: Drehscheibe für IT-Informationen

Bereits zum dritten Mal findet heuer die BEKOnet im Ares Tower statt.
Termin: 18.-19. Februar 2004

Nur 5 Gehminuten von der Exponet entfernt veranstaltet die BEKO Informatik, ein Geschäftsfeld der BEKO Ing. P. Kotauczek GmbH, ihre zweitägige Fachmesse mit Präsentationen und Live Demonstrationen im Mittelpunkt.

Den Besucher erwarten auf der BEKOnet 2004 laufend professionelle Demos und Beratung zu State-Of-The-Art IT-Lösungen:

- Migration proprietärer Softwaresysteme mit „G7"
- „cms4free" Content Management Lösungen auf Basis Open Source
- IT Service Management Lösungen mit dem „BEKO Ticket Manager"
- Application Lifecycle Management „ALM"
- Basel II Risikomanagement mit „Quick Check"
- Projektmanagement durch „PM-Adjust!"
- IT-Security Management
- Quality Testing.

Am 18.Februar bietet das Rahmenprogramm Fachvorträge von namhaften Juristen zu den Themen „Rechtliche Aspekte bei Open Source Software" und „IT Security & Recht". Ein weiterer Vortrag behandelt die „E-Government Initiative - Chancen für den Wirtschaftsstandort Österreich".

Die BEKOnet ist an beiden Messetagen ab 11h geöffnet.

Das Detailprogramm zur BEKOnet 2004 mit Anfahrtsplan finden Sie unter www.bekonet.at

CONSTANTINUS Consulting & IT Forum 2004

Heimische und internationale Top-Berater treffen sich anlässlich der Prämierung des CONSTANTINUS 2004 zum Wissensaustausch in Linz.

Am 24. März 2004 findet die Verleihung des CONSTANTINUS 2004 - dem Oscar der Beraterbranche - statt. Im Rahmen der Gala 2004 wird am gleichen Tag das Linzer Design Center zum Veranstaltungsort des internationalen Symposiums für IT-, Beratungs, und Dienstleistungsanbieter.

Unter dem Motto „Perspektiven für die Consulting & IT Branche in einem neuen Europa" wird Beratern aus Österreich und Europa ein abwechslungsreiches Programm mit Vorträgen, Panels und Diskussionen zur aktuellen Situation der Branche geboten.

Ziel des internationalen Symposiums ist der grenzüberschreitende Erfahrungsaustausch in der Branche. Prominente Gäste aus Politik, Wirtschaft und Forschung präsentieren, diskutieren und setzen gemeinsam neue Trends - ein internationaler Wissensaustausch unter Top-Beratern.

Dabei sind u.a. Matthias Horx, Zukunftsforscher, Prof. Barry Curnow, Präsident ICMCI, Dr. Gerhard Puttner, Dr. Puttner Communications, AHA Puttner Red Cell, Dr. Walter Bornett, Direktor KMU Forschung Austria, Ing. Manfred Travnicek, Senior Vice President Marketing, SAP Österreich GmbH (Sponsor).

Der Zukunftsforscher **Matthias Horx** wird am 24. März 2004 über „Die Zukunft der Beratungs- und IT Branche" referieren.

http://www.constantinus.net

Monitor ist Medienpartner des CONSTANTINUS 2004

WKO WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH Unternehmensberatung • IT
LINZ
SAP
FORMAT
monitor
NEW BUSINESS
Report Verlag
WKO WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH Unternehmensberatung • IT
D-SEVEN | maX

CONSTANTINUS
CONSULTING & IT FORUM
„Perspektiven für die Consulting & IT Industrie in einem neuen Europa"
24. März 2004 | Design Center Linz
u.a. mit: LR Viktor Sigl, Prof. Barry Curnow, Matthias Horx, Dr. Paul Rübig, Christian Rupp, Ing. Manfred Travnicek, Dr. Gerhard Puttner, KR Paul Schauer, Univ.-Prof. Dr. Wolfgang Janko, u.v.m.
Programm & online Anmeldung unter **www.constantinus.net**
MMIV 2004

Prix Ars Electronica 2004: Kategorie „Digital Communities“

Die zusätzliche Kategorie „Digital Communities“ mit Preisverleihung und Ausstellung der eingereichten Projekte in New York ist eines der Highlights des Prix Ars Electronica 2004.

Bild: ORF / Prix Ars Electronica 2003

Insgesamt werden sieben Goldene Nicas sowie Auszeichnungen und Anerkennungen in sechs Kategorien vergeben. Als Erweiterung zur Kategorie „Prix Ars Electronica u 19 freestyle computing“ können beim Wettbewerb „the next idea“ erstmals Künstler von 19-27 ihre Ideen und Konzepte für noch nicht realisierte Projekte einbringen. Die Einreichfrist für den Prix Ars Electronica läuft vom 12. Jänner bis 12. März 2004.

Zum 25-jährigen Jubiläum der Ars Electronica verstärkt der Prix Ars Electronica seine internationale Reichweite und rückt aktuelle Phänomene der Informationsgesellschaft in den Brennpunkt. In der neuen Kategorie „Digital Communities“ werden Projekte ausgezeichnet, die beispielhaft die Entwicklung einer offenen Informationsgesellschaft vorantreiben.

Ermöglicht wird diese Kategorie durch die Kooperation mit SAP. Kollektives „Blogging“ (Sammeln von Meinungen, Informationen, Links) im Internet zählt ebenso dazu wie spontan entstehende „Flash Mobs“ (per Internet/Mobile Phone organisierte Groß-Treffen), Learning-, Gaming-, oder Fan-Communities, eGovernment Portale oder innovative Entwicklungsprojekte in den sogenannten Dritte-Welt-Ländern.

Die Preise dieser Kategorie werden von einer international besetzten Jury mit Größen wie Joichi Ito, Shanthi Kalathil, Howard Rheingold und Oliviero Toscani vergeben. Die Preisträger werden im Juni 2004 in einer Veranstaltung in New York ausgezeichnet und stellen im Anschluss ihre Projekte aus. Die Verleihung der „klassischen“ Kategorien erfolgt wie bisher im Rahmen der „Prix Ars Electronica Gala“ im Herbst 2004 in Linz.

http://www.aec.at

Nutzen Sie für Ihre Anwendungen der nächsten Generation eine Datenbank der nächsten Generation.

Die postrelationale Datenbank Caché stellt Entwicklern drei integrierte Zugriffsoptionen zur Verfügung, die gleichzeitig für alle Daten verwendet werden können: eine moderne Objekt-Datenbank, Unterstützung von Hochleistungs-SQL und umfassenden multidimensionalen Zugriff. Durch seine einzigartige Technologie ermöglicht Caché die schnelle Entwicklung von Web-Anwendungen, außerordentlich schnelle Transaktionsverarbeitung sowie Echtzeitabfragen auf TP-Daten.

Da die Caché-Engine ein „n-dimensionaler“ Würfel ist, sind damit erstellte Anwendungen extrem skalierbar und blitzschnell. Zudem ist zwischen der objektorientierten, relationalen und multidimensionalen Sicht kein Mapping erforderlich. Dies bedeutet erhebliche Einsparungen bei der Entwicklungs- und Verarbeitungszeit. Schließlich entfallen bei mit Caché erstellten Anwendungen die ständige Datenbankadministration sowie häufige Hardware- oder Middleware-Upgrades.

Caché ist mehr als nur ein Datenbanksystem. Es bietet eine leistungsstarke Entwicklungsumgebung für Web-Anwendungen, mit der Applikationen in erheblich kürzerer Zeit erstellt und angepasst werden können. Dabei ist es so zuverlässig, dass es die weltweit führende Datenbank im Gesundheitswesen ist und umfangreiche Unternehmensanwendungen im Finanzbereich, der öffentlichen Hand, Handel und Logistik und in vielen anderen Branchen darauf aufbauen.

InterSystems ist seit 25 Jahren spezialisiert auf Datenbanktechnologie. Wir bieten 24x7 Support für vier Millionen Anwender in weltweit 88 Ländern. Caché ist verfügbar für Windows, OpenVMS, Linux und alle gängigen UNIX-Plattformen.

InterSystems CACHÉ
Make Applications Faster

Laden Sie eine voll funktionsfähige Version von Caché aus dem Internet herunter oder fordern Sie eine kostenlose CD an unter www.InterSystems.de.

© 2003 InterSystems Corporation. All rights reserved. InterSystems Caché is a registered trademark of InterSystems Corporation.

Das Traditionshotel Sacher entscheidet sich für den österreichischen ISP yc net:works als „Partner in Sachen Kommunikation“.

Gelebte Tradition - Sachertorte Online

yc net:works steht als „Ihr Partner in Sachen Kommunikation“ für Innovation, Qualität und Kontinuität. Als einer der führenden österreichischen ISPs bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Network- und Content-Production Lösungen.

So ist es auch das Wechselspiel von Tradition und Moderne, das yc net:works und das Hotel Sacher verbindet, denn gerade dort gehört es zur Philosophie des Hauses, dass die Annehmlichkeiten steter Modernisierung mit jenen der Tradition harmonieren, dass das gediegene Ambiente, aus dem seit 1876 die Geschichte des Hauses atmet, Grundlage jenes zeitlosen Charmes ist, der nicht das Gegenteil von Modernität bedeutet, sondern seine Basis, wie Elisabeth Gürtler verrät.

Was Franz Sacher angesichts der Möglichkeiten des Online-Vertriebs „seiner“ Sacher-Torte gesagt hätte, darüber können wir heute nur spekulieren. Der Auftrag des Hotels an yc net:works war aber so wie im Jahre 1832: „Dass er mir aber keine Schand' macht!“ Doch damals war es Staatskanzler Klemens Wenzel Fürst Metternich, der den Auftrag an den jungen Franz Sacher erteilte...

Dank einer durchdachten Netzwerktopologie, die sämtliche Standorte zu einem virtuellen privaten Netzwerk zusammenschließt, ist der Online-Vertrieb der Sacher Torte ein voller Erfolg.

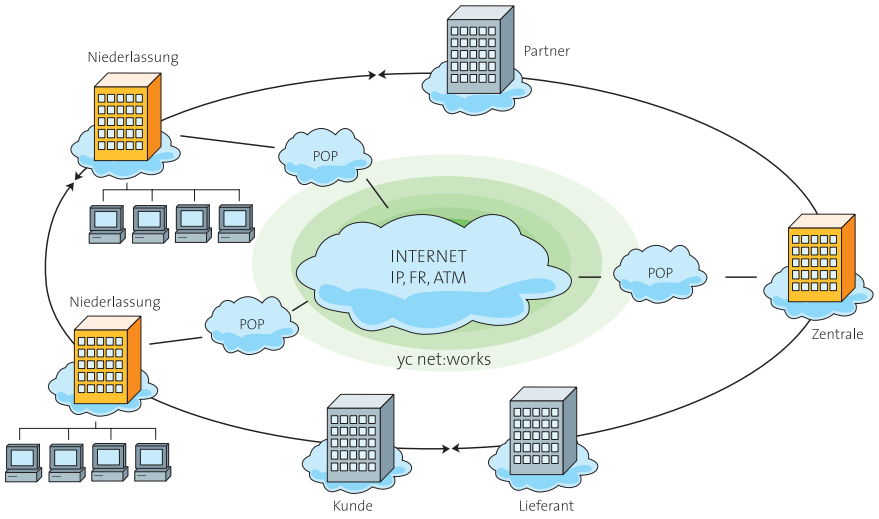
So gestaltet das Sacher heute wieder einmal Tradition von morgen, denn - „Sacher verpflichtet“.

ycn:vpn

Virtuelles Privates Netzwerk

Unternehmensweite Nutzung von Ressourcen und VoIP (Voice over IP) steigern die Produktivität. Mit VPNs (Virtual Private Networks) lassen sich Standortvernetzungen flexibel und kostengünstig realisieren.

Alle Teilnehmer, ob Zentrale, Filialen im In- oder Ausland, mobile Außendienstmitarbeiter oder Home-Offices, wachsen zu einem virtuellen Netz zusammen. Anbindungen von Dial-Up über ADSL bis zu ATM gelangen je nach Anforderung zum Einsatz. MPLS und QoS sorgen für die priorisierte Zustellung Ihrer Daten.



IT-Lösungen für Sacher Hotels

Sacher - die Lösung.

„Unsere EDV ist sehr zentraler Bestandteil des Unternehmens geworden. Nur so können wir unserem Gast seine Wünsche von den Lippen ablesen und gleich umgehend erfüllen", schildert Mag. Gunther Bartsch, Kaufmännischer Direktor der Sacher Hotels und Gastronomie und ergänzt: „Kontinuität im Betrieb und Kreativität bei den Lösungsansätzen sind daher in unserem Hause mehr als gefragt!"

Durch die Verteilung der Unternehmensaufgaben auf mehrere Standorte ergab sich der Wunsch Synergien zu nutzen und Aufgaben teilweise zu zentralisieren.

Basierend auf qualitätsgesicherte ATM-Anbindungen, die den Grundstein für hohe Verfügbarkeit und ausgezeichnete Verbindungsqualität legen, wurde ein VPN zwischen allen Standorten aufgebaut.

Um einen absolut reibungslosen Betrieb zu gewährleisten hat sich yc net:works entschlossen, alle Standorte vollkommen redundant anzubinden, das heißt jeder Standort verfügt über zwei unabhängige Transportmedien.

Im Falle eines Defektes übernimmt jeweils die andere Anbindung vollautomatisch ohne Unterbrechung die Produktion. yc net:works war prädestiniert für dieses Projekt, da unabhängig von Telekom-Carriern agiert werden konnte und so die beste Lösung für Sacher implementiert wurde.

yc net:works

Ihr Partner in Sachen Kommunikation

yc net:works steht als „Ihr Partner in Sachen Kommunikation" für Innovation, Qualität und Kontinuität, im Consumer-, KMU- und Corporate-Bereich. Als einer der führenden österreichischen ISPs bietet das Unternehmen seit 1998 erfolgreich hochwertige Privat- und Businessprodukte an - Telefon, Einwahlzugang, Highspeed Internet mit ADSL, Web- und Domainhosting, Mailservices, Serverhousing, Standleitung und vollständiges Network- und Security Consulting.

Die österreichweit verfügbaren ATM-basierenden Standleitungen zeichnen sich durch Qualität, Sicherheit und Verfügbarkeit aus. Sowohl die Core-Router als auch die nationalen und internationalen Anbindungen sind redundant ausgeführt und garantieren so unterbrechungsfreien Betrieb des Backbone-Netzwerks. Als Partner für Gesamtlösungen kann yc net:works auf jahrelange Erfahrung mit Backup-, VPN- und Firewall-Lösungen verweisen.

Ein hochqualifiziertes Team entwickelt Anforderungsprofile und findet für den Kunden die beste Implementierung für sein Unternehmen. Das Ergebnis sind Komplettlösungen, die auch providerübergreifende Realisierungen nicht ausschließen.

Immer mehr kritische Daten wandern vom Papier ins Intranet. Sicherheit ist daher ein zentrales Thema jeder Netzwerklösung. Netzwerk und Daten müssen vor unberechtigtem Zugriff geschützt werden. ycn:security bedeutet höchste Sicherheit der Systeme, ohne Abstriche bei Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit.

Durch die Stützung zentraler Produktionsabläufe auf Netzwerkanwendungen ist die ständige Anbindung an lokale und internationale Netze unverzichtbar. ycn:backup beugt Leitungsunterbrechungen - auch im Sekundenbereich - sowie Hardwaredefekten vor und garantiert unterbrechungsfreie Verfügbarkeit.

yc net:works
Ihr Partner in Sachen Kommunikation.

yc Netzwerk und Kommunikation GmbH & Co KG

Beethovengasse1, 2500 Baden
Techno-Park Eisenstadt, 7000 Eisenstadt

Tel. 05 7788-0
sales@ycn.com
http://ycn.com

Die im steirischen Deutschlandsberg ansässige Seidel Elektronik GmbH (www.seidel.at) ist als Dienstleister in der Auftragsfertigung von elektronischen und mechatronischen Produkten tätig. Um den Kunden mehr Transparenz in der Auftragsabwicklung zu bieten, eröffnet das Unternehmen demnächst ein Web-basiertes Kundenportal. Grundlage ist das postrelationalen Datenbank-Managementsystems (DBMS) Caché von InterSystems, das auch bereits bei diversen Integrationsprojekten erfolgreich bei Seidel zum Einsatz kommt.

Annette Zink

Das gläserne Unternehmen

Die 1993 gegründete Seidel Elektronik beschäftigt etwa 300 Mitarbeiter und plant für das Geschäftsjahr 2003/2004 einen Umsatz von 40 Mio. €. Der Kernbereich des Unternehmens ist die Produktion von elektronischen Flachbaugruppen im mittleren Stückzahlsegment.

Das bedeutet unter anderem, sehr schnell auf neue Produkte umstellen zu müssen: Etwa 1.000 verschiedene Produkte werden hier im Jahr gefertigt, jedes davon ist mit 300-400 Bauelementen bestückt. Um rasche Reaktionszeiten zu garantieren, liegen ca. 20.000 Komponenten auf Lager, die gesamte Fertigungs- und Transportlogistik wurde immer weiter optimiert. „Wir erstellen etwa zwei Drittel Fertigprodukte, der Rest sind Elektronik-Boards. Alle Produkte sind qualitativ sehr aufwändig", erläutert Prokurist und Mitglied der Geschäftsführung Ing. Michael Schober.

Schnelle Applikationen mit Caché

Schon bei der Gründung vor zehn Jahren habe man aus dem Vorgängerunternehmen (Assmann-Gruppe) ein Warenwirtschaftssystem unter MSM (Vorläufer von Caché) übernommen. 1997 erfolgte die Einführung von SAP/R3, drei Jahre später die Migration von MSM zu Caché. „Wir erkannten sehr bald nach der Einführung des SAP-Systems, dass wir zeitkritische Applikationen besser mit Caché umsetzen können", blickt Schober zurück. Das Unternehmen realisierte deshalb nach und nach verschiedene Integrationsprojekte zur Anbindung der selbst entwickelten Caché-basierten Anwendungen an SAP:

„Dank der Einfachheit der Entwicklungsumgebung konnten wir in wenigen Tagen eine lauffähige Applikation in Betrieb nehmen", freut sich Ing. **Michael Schober**, Mitglied der Geschäftsführung von Seidel Elektronik

- Chaotische Lagerverwaltung: Aufbereitung der Daten für acht Hochregale
- Zeiterfassung: wird in Caché bearbeitet und dann an das HR-Modul von SAP übergeben
- BDE (Betriebsdatenerfassung): ebenfalls vollständig in Caché durchgeführt und anschließend an SAP übergeben
- Kundenportal: Zugriff auf Artikelstamm, Auftrags- und Kundendaten für eine schnelle Bearbeitung von Abfragen

Derzeit läuft Caché 4.1 unter Suse Linux 7.3 auf einem 750 MHz-IBM-Rechner mit zwei Pentium III Prozessoren (1 GB RAM, 200GB Disk): „Damit sind unsere Hardwarekosten äußerst gering, die Datenbank arbeitet aber trotzdem sehr schnell", freut sich Schober. Caché tauscht die Daten mit den Arbeitsplätzen und den mobilen BDE-Systemen aus und schickt Tages- und Monatssummen an SAP. Die Stammdaten werden in der Nacht von SAP auf Caché überspielt, Bewegdaten laufen bidirektional und in Echtzeit zwischen den beiden Systemen. „Caché ist hier sehr leistungsfähig, handelt es sich doch um 1 Mio. Buchungs-

sätze pro Jahr“, berichtet der Prokurist.

Die Daten aus den selbst entwickelten BDE-Geräten, die sich an jedem Arbeitsplatz befinden, laufen über einen Gateway-Rechner zur Caché-Datenbank. 700.000 Buchungen jährlich werden so aufgenommen.

Gerade auch das chaotisch organisierte Lager (first in-first out) bedarf ebenfalls einer ausgeklügelten Verwaltung. Die Bestandssummen in den 25.000 Lagerorten finden sich in SAP, über Caché erfolgt die Aufbereitung für die Ausfolgung bzw. Einlagerung von Teilen. Damit ist die schnelle Reaktionsfähigkeit und Flexibilität in der täglichen Produktion gesichert, da über Caché die entsprechenden Entnahme- und Einlagerungssummen in Echtzeit erfasst und in das SAP-System überstellt werden.

„Auch im Bereich des Hochregallagers hilft uns Caché, immer den aktuellen Bestand einsehen zu können und nicht auf die spätere Verarbeitung über SAP warten zu müssen“, so Schober.

Damit sind auch die in der täglichen Arbeit notwendigen spontanen Entnahmen für die Arbeit an den Fertigungslinien kein Problem, da sie sofort exakt erfasst werden können. Das Lager- und Bereitstellungssystem von Kardex steuert mit den aufbereiteten Daten alle Regalplätze und die Shuttles zur Aufnahme der Teile.

Kundenportal schafft Transparenz

Besonders stolz ist Schober auf die Verwirklichung des Kundenportals mittels Caché: „Wir haben festgestellt, dass es für potentielle Kunden beim Fertigungs-Outsourcing eine besonders große Hürde darstellt, nicht mehr in alle Prozesse Einblick zu haben. Diesen Einblick ermöglicht nun aber die Web-Lösung, die uns dem „gläsernen Unternehmen“ sehr nahe bringt. Damit schaffen wir bei unseren Kunden das Vertrauen, das uns auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Zuwächse sichert“, erläutert der Kundenprozess-Verantwortliche die Beweggründe für den außergewöhnlichen Schritt. Schon bei der Preiskalkulation lege man den Kunden alle Fakten offen. Im Kundenportal, das derzeit im Probebetrieb läuft und demnächst allen Kunden zugänglich sein wird, finden sich außerdem folgende Info-Module:

- Bauelemente-Datenbank
- Auftragsverfolgung
- Reklamationsabwicklung
- kundenspezifische Auswertungen
- Bestellabgleich

Der Einstieg in das Portal ist durch Benutzername und Kennwort geschützt: „Wir sind uns voll bewusst, dass wir hier höchste Sicherheitsanforderungen erfüllen müssen. Es darf ja schließlich jeder Kunde nur seine Daten und Aufträge sehen, sonst hätte das schwerwiegende Konsequenzen“, weiß Schober. Auf Knopfdruck erschließen sich in der Bauelemente-Datenbank für „nicht kundenspezifische“ Warengruppen die Bauteile und die dazugehörigen Datenblätter. Umschlagsmengen und Durchschnittspreise ergänzen die Information.

Ist ein Produkt bereits im Fertigungsprozess, wird mittels Auftragsverfolgung jeder Produktionsschritt bis hin zum einzelnen Mitarbeiter nachvollziehbar. Auch die Reklamationen sind detailliert aufbereitet, kundenspezifische Auswertungen ergänzen die Möglichkeiten des Portals.

Realisiert wurde das Portal mit Hilfe der Caché Server Pages, die über schnelle APIs zur Verbindung mit dem Web verfügen. Im Gegensatz zu ande-

Solche Kopien soll uns erst mal einer nachmachen!

NEU!

Macht alles – außer Kompromisse: EPSON Stylus CX6400 für tolle Scans und wasserfeste, unglaublich lichtbeständige Kopien und Ausdrucke mit EPSON DURABrite™ Tinte!

Wozu Kompromisse machen? Machen Sie doch lieber professionelle Scans mit bis zu 1.200 x 2.400 dpi, fantastische Ausdrucke mit bis zu 5.760 optimierten dpi* oder brillante Kopien auf Knopfdruck. Alles, was Sie dazu brauchen, steckt im neuen EPSON Stylus CX6400. Und mehr: Der Neue liefert mit der einzigartigen EPSON DURABrite™ Tinte wisch- und wasserfeste, bis zu 80 Jahre lichtbeständige** Ergebnisse! Ihre Ausdrucke sehen also nicht nur rundum schön aus, sie bleiben es auch. Und selbst wenn es um den Fotodruck geht, stecken im EPSON Stylus CX6400 starke Vorteile, die ihm erst einmal einer nachmachen soll – vom USB-Direktdruck mit geeigneten Kameras über 5 Slots für Memory-Cards bis zum Randlosdruck bis DIN A4 und zur tollen Qualität auf EPSON DURABrite™ Fotopapier. Ihr Händler hat die Details!
TYPISCH EPSON. DIE NEUE LUST AM DRUCKEN.

* Auf geeigneten Medien.
** Nach EPSON Testbedingungen, Details unter www.epson.at.

High Performance im perfekten Zusammenspiel:

www.epson.at
Info-Line: 0810/201013 (0,07 €/Min.)

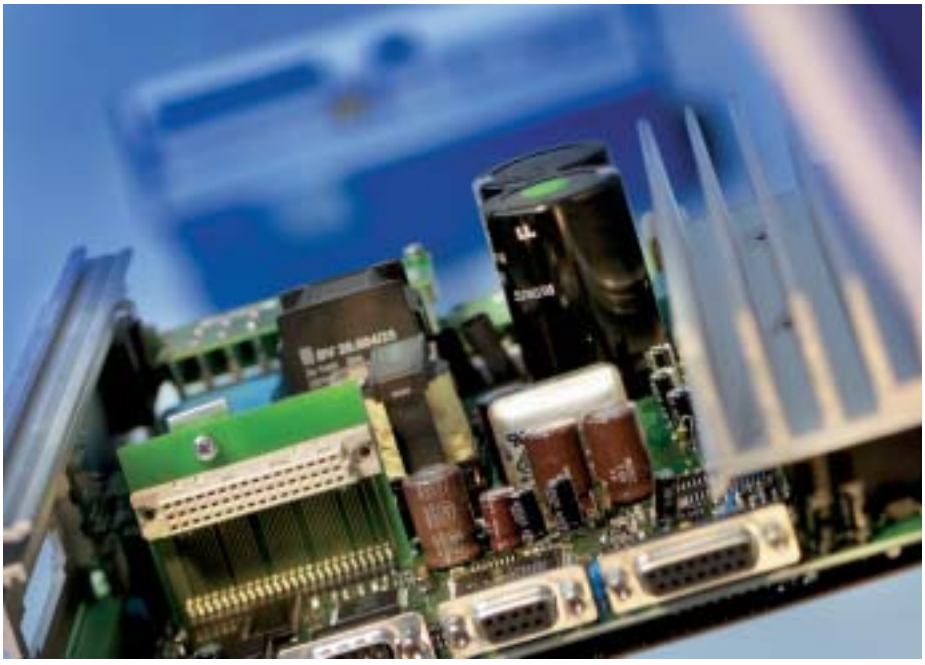
COLOUR YOUR LIFE

EPSON®

ren Architekturen werden die Web-Applikationen hier direkt auf dem Caché-Server ausgeführt und haben so direkten Zugriff auf die Daten. Damit entfällt die gesamte Interprozess-Kommunikation zum Laden und Verarbeiten der Daten, wodurch der Web Server entlastet wird. Da der Code an nur einer Stelle sitzt, vereinfacht sich auch die Verteilung und Wartung der Applikationen wesentlich. Einen weiteren Pluspunkt, den das DBMS von InterSystems für das Portal liefert, sind die besonderen Funktionen zur Unterstützung komplexer Suchabfragen in Echtzeit.

Ausblick

Um eine noch intensivere Kundenpflege betreiben zu können, entwickelte Seidel zudem kürzlich mit der in Leibnitz ansässigen Boom-Software ein CRM-Modul auf Caché: „Dank der Einfachheit der Entwicklungsumgebung konnten wir in wenigen Tagen eine lauffähige Applikation in Betrieb nehmen“, freut sich Schober. Da die auch hier genutzten Caché Server Pages auf Standard-HTML oder -XML beruhen, ließen sie sich mit einem handelsüblichen Text-Editor erstellen und modifzieren. Die Geschäftslogik der Web-Applikation wurde durch die Verwendung von Caché Application Tags integriert. Mit den Caché Session-Objekten erübrigte sich die sonst für das Session-Management erforderliche Programmierung auf Systemebene. Darüber hinaus erlaubten mehrere integrierte Script-Sprachen den Entwicklern die Arbeit in der bevorzugten Programmiersprache. Aufgrund der hervorragenden Erfahrungen mit der Datenbank plant Seidel Elektronik für nächstes Jahr den Umstieg auf die neue Release 5. ❑



http://www.intersystems.de

Exkurs Caché 5

Neben Funktionen zur einfachen Erstellung von Web Services und Enterprise JavaBeans bietet die neue Release auch Echtzeit-Analysen in transaktionsverarbeitenden Systemen.

Durch seine neuartige Bit-Map-Index-Technologie arbeitet das Datenbank-Management-System im Benchmark über 300-mal schneller als Oracle 9i. Die integrierten Transactional-Bit-Map-Indizes verbinden die Abfrage-Geschwindigkeit aktueller Indizierungstechnologie mit der Update-Performance herkömmlicher Indizes.

Damit lassen sich komplexe Echtzeit-Analysen mit Zugriff auf zeitaktuelle Daten nun erstmals auch die Transaktionsverarbeitung im Web und in mehrstufigen Client/Server-Umgebungen nutzen.

Um Unternehmen eine hohe Flexibilität in der Wahl ihrer Entwicklungsumgebung zu gewährleisten, unterstützt die neue Release mit Microsoft .Net und der Enterprise Java Edition (J2EE) die von Programmierern am meisten bevorzugten Frameworks. Darüber hinaus bietet das System zahlreiche Funktionen für eine schnelle und einfache Entwicklung leistungsfähiger Applikationen auf Basis moderner Objekttechnologien wie Web Services, XML oder Enterprise JavaBeans.

Die Schlüssel-Funktionalitäten im Einzelnen:

- Caché Web Services: Mit der integrierten Unterstützung für die neuen Internet-Dienste können bestehende Caché-basierte Applikationen ohne Änderung Web Service-fähig gemacht werden, neue Anwendungen lassen sich schnell erstellen.
- Caché Enterprise Java: Bislang mussten sich J2EE-Entwickler zwischen Container Managed Persistence (CMP) und Bean Managed Persistence (BMP) entscheiden. Während sich CMP einfach programmieren lässt, aber ein langsames Laufzeitverhalten aufweist, erfordert BMP zwar eine aufwändige Entwicklung, bietet dafür jedoch eine hohe Performance. Das System ermöglicht jetzt erstmals automatische Bean Managed Persistence, die für Entwickler einfach zu verwenden und zudem schneller als andere CMP-Systeme ist.
- Caché Enterprise Cache Protocol (ECP): Als Weiterentwicklung des Distributed Cache Protocol, das für große Client/Server-Anwendungen optimiert war, wurde ECP speziell für umfangreiche Thin Client-Anwendungen entwickelt, wie sie meist in Web-basierten Unternehmenssystemen existieren. Mit einer neuen Distributed Concurrency Engine und der Unterstützung eines massiven Distributed Cache Memories bietet ECP hohe Performance und Skalierbarkeit für Multi-Server-Konfigurationen.

Binnen kürzester Zeit war SAP Business One bei der neu gegründeten Vogel&Noot Landmaschinen Tochter Mitterndorfer Landtechnik implementiert. Bereits am ersten Arbeitstag als eigenständiges Unternehmen lief das System und druckte fleißig Lieferscheine.

SAP Business One am ersten Business-Tag

Das Unternehmen Mitterndorfer Landtechnik (MLT) existiert als solches erst seit kurzem: Die Firma in Mitterndorf an der Fischa ging aus der Abteilung für Handelswaren der Vogel&Noot Landmaschinen GmbH & Co KG hervor und wurde am 1. Jänner 2004 gegründet. MLT beschäftigt 24 Mitarbeiter und peilt für 2004 einen Umsatz von zehn Millionen Euro an.

Die Entwicklung zum eigenständigen Unternehmen sollte sich auch in der Entwicklung der von MLT eingesetzten Software widerspiegeln: Bisher war man in ein Groß-EDV-System des Mutterunternehmens eingebunden. „Wir brauchten aber unser eigenes System, dass die Bedürfnisse unseres Unternehmens besser erfüllt", erklärt MLT-Geschäftsführer Johann Weiss.

Sofort zufrieden

Die Entscheidung über die neue Software wurde im dritten Quartal 2003 getroffen. Für SAP Business One hat man sich nach einer ersten Demo sofort entschieden. Die wichtigsten Ziele bei der Softwaresuche sah man schließlich erfüllt: Das Paket „passt" zum Unternehmen ohne dass eine Individuallösung notwendig wurde und entspricht den Anforderungen einer Handelsorganisation. Im Zuge der Ausgliederung des Unternehmens war man auch eher dazu bereit die Organisation und die Prozesse an die Software anzupassen als teuer eine Individuallösung erstellen zu lassen.

Alternativen zu SAP Business One hat man sich nach der erfolgreichen Demo gar nicht erst angeschaut. „Vor allem auch weil wir aus langjähriger Erfahrung unserem Berater voll und ganz vertraut haben", fügt Johann Weiss hinzu. Herbert Majeron ist als selbstständiger IT-Consultant tätig und arbeitet mit dem Grazer SAP Partner UWK zusammen. „Ich habe nachdem SAP Business One auf den Markt gekommen ist, die ersten Projekte in Österreich durchgeführt", sagt der im oberen Mürztal ansässige Berater nicht ohne Stolz. Branchen-Schwerpunkte bilden für Majeron, der sein Team derzeit verstärkt und zukünftig unter ProIntegra (Prozess und - IT Integration GmbH) auftreten wird, vor allem Anlagenbauer und die Fertigungsindustrie.

SAP Business One läuft bei MLT seit dem ersten Arbeitstag des Jahres erfolgreich im Echtbetrieb. „Wir haben jetzt drei Wochen Erfahrung und bisher keinerlei Probleme", sagt Weiss. Neun Mitarbeiter benützen das SAP-System. „Die Mitarbeiter haben das Programm sehr gut angenommen, schließlich können sie jetzt auch unter einer sehr benützerfreundlichen Oberfläche arbeiten."

Reibungslose Datenübernahme

Das SAP Business One Projekt bei MLT dauerte 3 Monate und verlief ohne irgendwelche Komplikationen. „Vor allem was die saubere Datenübernahme aus dem alten System betrifft, hatten wir schon ein wenig Angst", gesteht Weiss. „Es hat aber keine Zwischenfälle gegeben. Am ersten Arbeitstag im neuen Jahr hat bereits alles funktioniert und wir haben unsere ersten Lieferscheine gedruckt."

Für eine Vielzahl der Produkte bekommt MLT nur Komponenten angeliefert, verfügt also selbst über eine kleine „Fertigung". Hier zeigen sich für das Unternehmen die Stärken des Programms in der Stücklistenverwaltung. Fertigungsaufträge werden jetzt direkt ins Lager geschickt. Eine Herausforderung war für MLT bisher die Kalkulation des Assembling der einzelnen Komponenten. Jetzt freut man sich schon auf das nächste Release, mit dem man in der Lage sein wird, Zeitdaten zu erfassen und die Kosten für die Fertigung besser kalkulieren kann. In Zukunft sollen die Außendienstmitarbeiter eine mobile Anbindung an das SAP-System bekommen: Ein Infosystem soll den fünf Verkäufern dann auch im Home Office sowie unterwegs am Notebook zu Verfügung stehen. ❑

Saunaplanung ohne Schwitzen

Wiener SAP-Berater entwickeln CAD-SAP Lösung für Klafs - Schnittstelle überträgt Daten direkt vom elektronischen Zeichenbrett ins SAP

Saunaplanung ohne Anstrengung: Darauf haben die Hightech-Konstrukteure des Saunaanlagen-Hersteller KLAFS in Schwäbisch Hall schon lange gewartet. Mit Hilfe des Wiener SAP-Beraters CNT Management Consulting GmbH schloss Klafs sein Projekt einer CAD-SAP Schnittstellenanbindung ab.

Für den deutschen Bade- und Saunaanlagen-Hersteller Klafs übernahm das Wiener SAP-Beratungsunternehmen die Konzeption einer SAP-Schnittstelle, die den raschen Datenaustausch vom SAP-System ins CAD-Programm und umgekehrt ermöglicht. Zuständig für die Arbeiten von CAD Seite war der CAD-Spezialist mbi software company. Künftig können die Sauna-Architekten alle relevanten Daten, wie Maße oder die gewünschte Holzart, aus dem CAD-Zeichenprogramm in das SAP-System übertragen. Mit der neuen Schnittstelle konnte auch die Auftragsbearbeitung bei Klafs deutlich beschleunigt werden.

Bekannt für seine professionell geplanten Bade- und Saunaanlagen bietet Klafs seinen Kunden individuelle und maßgeschneiderte Lösungen für die persönliche Traum-Sauna. „Das verlangt natürlich rasche Bearbeitung der Aufträge“, erklärt Oliver Schmidt, Projektleiter bei Klafs. „Bisher mussten Kundendaten, die ins CAD-Programm eingetragen werden, dann auch noch zusätzlich manuell ins SAP-System eingetragen werden. Das war sehr zeitaufwändig. Deshalb haben wir eine Lösung gesucht, die eine Verknüpfung der beiden Systeme ermöglicht und betriebswirtschaftliche wie technische Funktionalitäten vereint“, so der Klafs-Projektleiter. CNT realisierte eine passende und praktische SAP-Schnittstellenlösung.

Saunaplanung mit SAP-Daten

CNT hat mit der SAP-Schnittstelle die Verbindung zum CAD-Programm hergestellt: Künftig können beim Zeichnen der Sauna im CAD-Programm neue oder geänderte Konstruktionsdaten problemlos vom SAP-System übernommen werden. Bei Kundenauftrag werden vom Kundenberater vor Ort aufgenommene Angaben in einem Auftrag im SAP angelegt, einer Hauptauftragsposition (z.B. eine Saunainstallation) zugeteilt und mit dem hauseigenen SAP-System synchronisiert.

Nach Erfassung des Kundenauftrags im SAP wird eine bereits vorhandene oder neue Zeichnung aus den DMS-Vorlagedokumenten angelegt und mit den Angaben über die vom Kunden gewünschte Sauna verknüpft. Diese Vorlagenzeichnungen sind CAD-Dokumente für bestimmte Komfortbadeanlagevarianten (Sauna oder Dusche), die auf einen Klick mit dem Auftrag verknüpft werden können und dadurch eine raschere Kundenauftragsbearbeitung ermöglicht. Alle technischen und kundenspezifischen Auftragspositionen können so vom technischen Zeichner abgerufen werden, der damit die Traum-Sauna konstruiert. Zusätzliche oder geänderte Materialmerkmalsausprägungen (Holzart, Beschichtung und Oberfläche, Täfelung, etc.) werden aus dem Artikelkatalog ausgewählt und nach einem Abgleich mit dem SAP-System im dafür angelegten Kundenauftrag eingespielt. Um Fehlereingaben in das SAP-System zu verhindern, werden die Änderungen bzw. das Hinzufügen von Varianten der einzelnen Merkmalsausprägungen bereits bei der Dateneingabe im CAD-Programm überprüft. Sind die geänderten Daten im SAP-System gespeichert so können in weiterer Folge, die Bereiche Fertigung und Einkauf auf die Auftragsposition zugreifen.

Schnittstelle spart Zeit und Geld

Positiv beurteilt Klafs-Projektleiter Schmidt die CAD-SAP Lösung: „Unsere Kundenberater können damit zeit- und ortsunabhängig auf ihre Daten zugreifen und sie bearbeiten. Die Anlage eines Kundenauftrags erfolgt nur mehr in einem Arbeitsschritt, für den vorher zwei notwendig waren. Das spart Zeit und Geld.“ Die CAD-SAP Integration verbessert und beschleunigt Planungsprozesse in Produktion und Vertrieb und sorgt für die effizientere Auslastung der Arbeitsressourcen. „Mit der mobilen Lösung ist für uns auch eine bessere Preisplanung möglich“, zeigt sich Schmidt erfreut.

CNT-Projektleiter Hans König ergänzt: „Von Vorteil ist, dass doppelte Arbeitsschritte bei der Auftragserfassung verhindert und Arbeitsprozesse zwischen Vertriebs- und Planungsabteilung durch die Schnittstellen optimiert werden. Das Synchronisieren der Stammdaten bzw. die sehr einfache Materialstammdatenverwaltung in CAD und SAP sorgt für qualitativ hochwertige Ergebnisse und erleichtert die tägliche Arbeit des Kundenberaters.“ ❑

http://www.cnt-online.at
http://www.klafs.de
http://www.mbisoftware.biz
http://www.cadt.at

Auch im Jahr 11 ihres Bestehens wird die exponet ihren Rang als größte heimische IT-Fachmesse behaupten.

exponet Vienna 2004

Austria Center 17.-19. Februar

Gradmesser für den österreichischen IT-Markt!

Es soll natürlich nicht verschwiegen werden, dass einige große Unternehmen der exponet heuer ganz bewusst ferngeblieben sind, und dass es im Vorfeld heiße Diskussion darüber gegeben hat. (Ein vom MONITOR initiiertes Streitgespräch zwischen exponet-Messeleitung und ihren Kritikern finden Sie auf den nachfolgenden Seiten.) Trotzdem wäre es vermessen zu leugnen, dass die exponet nach wie vor eine wichtige IT-Plattform und einen Gradmesser für den österreichischen IT-Markt abgibt. Was die Aussteller betrifft, so reicht auch heuer das Spektrum wieder von neuesten Netzwerktechnologien über Speicher- und Security-Lösungen bis hin zu betriebswirtschaftlicher Standardsoftware und mobilen Anwendungen. Neben vielen langjährigen Ausstellern gibt es auch 2004 wieder eine ganze Reihe von Unternehmen, die die exponet erstmals für einen Auftritt nutzen.

Exponet 2004: Daten & Fakten

Termin:
17.-19. Februar
Veranstaltungsort:
Austria Center Vienna
Öffnungszeiten:
17. Februar 2004: 9.00 bis 18.00 Uhr
18. Februar 2004: 9.00 bis 18.00 Uhr
19. Februar 2004: 9.00 bis 17.00 Uhr
Preise:
exponet Standard Pass
Tageskarte: 50,- € inkl. MwSt
exponet Superior Pass:
für einen Messetag 180,- €inkl. MwSt
nur mit Vorregistrierung
Veranstalter:
DC Messe-Veranstaltungs GmbH
Kärntner Straße 8
A-1010 Wien
Telefon: +43/1/512 99 00
Telefax: +43/1/512 90 90
E-Mail: info@exponet.at
http://www.exponet.at

Die „Neuen" auf der exponet Vienna 2004...

Erstmals auf der exponet Vienna vertreten ist die Firma Hutchison 3G Austria GmbH, die im Mai letzten Jahres unter der Marke „3" in Österreich als erster reiner Mobile Multimedia Anbieter auf der Basis von UMTS startete. Im Mittelpunkt des Auftritts auf der exponet Vienna 2004 stehen damit auch mobile Anwendungen für Geschäftskunden.

Ebenfalls eine Premiere auf der exponet Vienna feiert die Firma Hitachi Data Systems (HDS), Anbieter von Enterprise Storage Lösungen. Präsentiert werden die neusten Lösungen aus den Bereich Storage Area Network (SAN) und Network-Attached Storage (NAS)

Ein weiterer Erstaussteller auf der exponet Vienna 2004 ist die Firma Kaspersky Labs. Dem Unternehmen mit Ursprung in Russland gelang es innerhalb kurzer Zeit, sich als einer der führenden Anti-Viren Spezialisten zu etablieren.

Auf der Grundlage der positiven Erfahrungen aus der Beteiligung an der exponet Cologne entschied sich die Firma CobiNet GmbH, erstmals auch die Plattform in Wien für einen Auftritt zu testen. Das Unternehmen ist Komplettanbieter von Komponenten der Fernmelde- und Datennetztechnik.

Unter dem Motto „Oracle Partner" präsentieren sich darüber hinaus erstmals die Firmen bäurer, CONSITE, Fieldworx, GIDEON, LG Soft, MultiData, SEQIS und Solitec. Organisiert wird der Auftritt von der Firma LG Business Solutions.

Mit dem „Cablerunner" präsentiert die Firma WKA Wienkanal, ein Tochterunternehmen der Stadt Wien, auf der exponet Vienna 2004 ein System, das es ermöglicht, Glasfaserkabel schnell und kostengünstig in bestehenden Kanalsystemen zu verlegen.

..und viele bekannte Namen

Neben diesen „Neulingen" nutzen zahlreiche Unternehmen wie in den vergangenen Jahren die exponet als Geschäftsplattform. Dazu gehören Unternehmen wie A1 mobilkom, AI Informatics, CA Computer Associates, Citrix, Data Systems, EMC, Fujitsu Siemens Computers, IDS Scheer/Plaut, Kapsch AG, inode, MIS, RIZ GmbH, Telekom Austria, T-Mobile, Tenovis, Tiscali, u.v.m.

Besuchen Sie uns am MONITOR-Stand Halle X, Stand D 15

e-Government und Public Private Partnerships: Chancen und Grenzen - Podiumsdiskussion exponet Wien, Austria Center, KeyNoteArena, Dienstag, 17.02.2004, 14.45 - 15.30 Uhr

MONITOR Diskussionsrunde auf der exponet

Was sind die Vor- und Nachteile der alternativen Finanzierung von e-Goverment-Vorhaben durch Public Private Partnerships? Welche Modelle eignen sich für welche Projekte? Diese und ähnliche Fragen werden in der MONITOR Diskussionsrunde auf der exponet gestellt. Dabei sollen auch Punkte wie kritische Erfolgsfaktoren der Finanzierung und Projektabwicklung sowie Return on Investment-Berechnungen nicht zu kurz kommen.

MONITOR Chefredakteuer Rüdiger Maier hat wie in den letzten Jahren diesmal auf der exponet wieder eine hochkarätige Expertenrunde versammelt.

Podiumsdiskussion

e-Government und Public Private Partnerships: Chancen und Grenzen

KeyNoteArena:
Dienstag, 17.02.2004, 14.45 - 15.30 Uhr

- **Erich Dürnbeck**, BDMS Consulting
- Mag. **Harald Neumann**, Geschäftsführer der BRZ GmbH, Bereiche IT-Anwendungen und Infrastruktur
- Dr. **Andreas Pölzl**, Berater, ICG Infora Consulting Group GmbH
- **Christian Rupp**, Exekutivsekretär e-Government des Bundes
- Dr. **Hans G. Zeger**, ARGE DATEN - Österreichische Gesellschaft für Datenschutz

Teilnehmerstatements

Christian Rupp, Exekutivsekretär e-Government des Bundes

Innovatives E-Government zählt heute zu einem wichtigen Standortfaktor. Die E-Government Initiative der Bundesregierung ist eine Kooperation von Bund-Ländern-Städten-Gemeinden und der Wirtschaft. Die eEurope 2005 Initiative der Europäischen Kommission sieht vor, dass bis Ende 2005 alle wesentlichen Verwaltungsleistungen im Internet verfügbar sein sollen.

Ziel ist es, Österreich mit einem modernen e-Government an die Spitze in Europa zu führen. Essentiell für eine erfolgreiche Umsetzung ist die Zusammenarbeit auf allen Ebenen bei der Erstellung einer umfassenden Strategie

Christian Rupp, Exekutivsekretär e-Government des Bundes

und deren Realisierung. Die Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Wirtschaft wird durch eine e-Government Plattform unter Leitung von Bundeskanzler Dr. Wolfgang Schüssel und einem E-Cooperation Board institutionalisiert und konsolidiert. Eine eigene Plattform Wirtschaft sorgt für die frühzeitige und transparente Einbindung aller e-Government Akteure. Public Private Partnership ist eine interessante Alternative zur Finanzierung von e-Government Projekten. Sowohl international als auch national gibt es bereits einige erfolgreiche Beispiele.

Dr. Andreas Pölz, ICG Infora Consulting Group

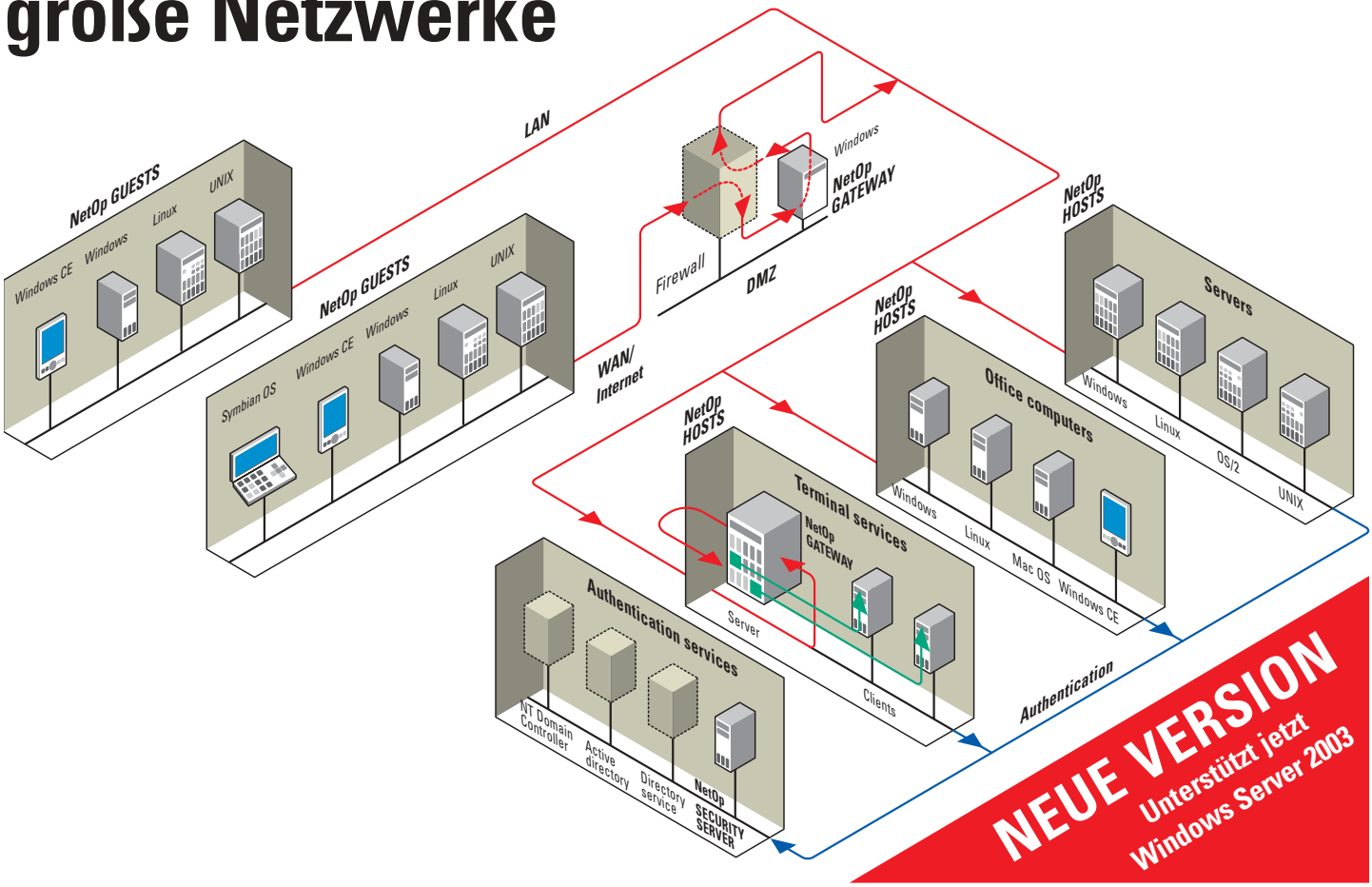
In Zeiten knapper öffentlicher Budgets eröffnen PPP-Projekte neue Finanzierungsmöglichkeiten zur Durchführung ausgabenintensiver E-Government-Projekte. Aber auch organisatorische Vorteile sind lukrierbar: durch wechselseitige Bereitstellung von Informationen und Fähigkeiten (insbesondere Kenntnisse und Know-how aus Politik und Verwaltung, technische und unternehmerische Kompetenz) sind Beschleunigungseffekte erzielbar, ebenso kann eine Effizienzsteigerung durch eine zielorientierte Aufgaben- und Funktionsteilung sowie eine Verringerung politischer Einflussnahme nachgewiesen werden.

Dr. **Andreas Pölz**, ICG Infora Consulting Group

Demgegenüber steht bei PPP das Erfordernis der Erstellung komplexer Rege-

NetOp® Remote Control

Sichere Fernwartungs-Software für große Netzwerke



In einer idealen Welt hätten alle Organisationen in ihrem gesamten Netzwerk einheitliche Hard- und Software im Einsatz. In Wirklichkeit ist dies jedoch nur sehr selten der Fall. Die meisten großen Netzwerke sind eine bunte Mischung aus PCs und Betriebssystemen.

NetOp ist das sichere Fernwartungsprogramm, speziell geeignet für große, heterogene Netzwerke. Wie das? NetOp unterstützt eine noch nie da gewesene Vielzahl von Plattformen, die Ihnen den Zugang zu mehr als 20 verschiedenen Betriebssystemen gewährt. NetOp ist auch die einzige am Markt angebotene Software, die echte zentralisierte Sicherheit bietet. Das heißt, Sie können nicht nur Authentifizierungen, sondern auch Zugangsberechtigungen überwachen – alles von einem zentralen Standort aus. Schließlich macht NetOp die Installation vorkonfigurierter Module überall in Ihrem Unternehmen zu einer einfachen Sache, und passt sich nahtlos an alle herkömmlichen Verwaltungsprogramme und Help-Desk-Systeme an.

Deshalb lässt sich NetOp problemlos in die bei Ihnen vorhandene DV-Umgebung integrieren.

Suchen Sie eine schnelle Fernwartungs-Software, so umfassend und vielfältig wie Ihr Netzwerk, dann testen Sie NetOp Remote Control.

REAL SECURE

NetOp bietet eine Vielzahl anpassungsfähiger Sicherheitsfunktionen. Sicherheitssperren umfassen: Mehrfachkennwörter, IP-Adressen-Checks, geschlossene Anwendergruppen, Authentifizierung, Rückrufe, Anwenderüberwachung bei Zugang und Zugangsberechtigung. Nahezu alle Optionen lassen sich zentralisiert verwalten. Zusätzlich gewährleisten automatische Timeouts und 256-bit-Chiffrierung Schutz vor Eindringlingen, während Sitzungsaufzeichnungen und Ereignisprotokolle dabei helfen, Angriffsversuche zu entdecken.

REAL CROSS-PLATFORM

Ausgelegt für den Einsatz in großen, komplexen Netzwerken, unterstützt NetOp alle gängigen Plattformen – das heißt alle Windows Systeme (einschließlich Windows Server 2003), ActiveX, Mac OS X, Linux, Solaris und sogar Symbian OS sowie CE-basierte Handhelds. Das NetOp-Gateway sorgt für den sicheren NetOp-Datenverkehr zwischen unterschiedlichen Protokollen. Dies ermöglicht unter anderem Kommunikation mit Terminal-Services-Sessions und löst Firewall-Anbindungsprobleme.

KOSTENLOS

Download einer voll funktionsfähigen Testversion auf **www.netop.com**

Stadler EDV-Dienstleistungs- und Handelsges. m.b.H.
Welschgasse 3/1/7
A-1230 Wien
Tel: +43 (0) 1 865 3990-0
Fax: +43 (0) 1 865 3990-123
Kontakt: office@netop.co.at
Internet: www.netop.co.at

Kostenloser technischer Support – auch für Benutzer der Testversion.

Moving expertise—not people®

NetOp®
Remote Control

lungen (z.B. Tarife, Ertragsbegrenzungen, SLA, Ausstiegsszenarien) und eine aufwändige Projektvorbereitung für beide Partner. Mit dem Know-how-Vorsprung der Privaten ist die Gefahr einer Benachteiligung der öffentlichen Hand beim „Risk Sharing" verknüpft, weiters wird der wachsende Einfluss von privaten Akteuren bei der Erstellung öffentlicher Leistungen kritisch beurteilt.

Das jeweilige PPP-Modell muss situativ maßgeschneidert werden, als besonders erfolgreich haben sich im IT-Bereich Kooperationsmodelle erwiesen, bei der eine gemeinsame Gesellschaftsgründung erfolgt. Eine Rentabilitätsanalyse für beide Teile (Win-Win-Situationen müssen geschaffen werden) ist neben frühzeitiger Kooperation und dem „Harmonieren" aller Partner ebenso Voraussetzung für einen gemeinsamen Projekterfolg.

Mag. Harald Neumann,
Geschäftsführer der BRZ GmbH

Die BRZ sieht Public Private Partnership-Modelle als geeignetes Mittel, um e-Government Initiativen schneller voranzutreiben und umzusetzen. Erste Erfahrungen konnten wir bereits mit Projekten wie fundamt.gv.at sammeln.

Warum PPP-Modelle bisher noch nicht im wünschenswerten Ausmaß realisiert wurden, kann mehrere Gründe haben: Zum einen sind P & L Kalkulationen bisweilen nicht ausreichend, nicht vorhanden oder aufgrund fehlender Daten nicht möglich, zum zweiten dürfte das Vergabegesetz eine Hemmschwelle darstellen, da der „Public"-Teil öffentlich ausgeschrieben werden muss. Oftmals mangelt es auch sowohl im „Public"- als auch im „Private"-Bereich an entsprechendem Wissen über die vielfältigen Möglichkeiten von PPP-Modellen.

Mag. **Harald Neumann**, Geschäftsführer der BRZ GmbH

Dr. Hans G. Zeger, ARGE DATEN

Rettet Public Private Partnership die öffentliche Verwaltung? Seit vier Jahren beflügelt „e-Government" die Phantasie der IT-Branche. Übersehen wird, dass die Konzepte rund um digitale Signatur und „Bürgerkarte" auf der Stelle treten. Nun sollen private Investoren die öffentliche Verwaltung finanzieren. Ziel privater Investoren ist es, eine vernünftige Rendite zu erwirtschaften, ansonsten wäre es kein PPP-Modell, sondern PPS (Public Private Sponsorship).

Dr. **Hans G. Zeger**, ARGE DATEN

Die naheliegendste Renditemöglichkeit sind die Verwaltungsgebühren. Bisher unentgeltlich erbrachte Auskunfts- und Informationsleistungen könnten verrechnet werden, auch bestehende Kosten könnten erhöht werden, „Kostentransparenz" und „Kostenwahrheit" sind die Schlagworte.

Die zweite Option ist Umwegrentabilität. Die Renditechancen ergeben sich aus dem Verkauf der für e-Government notwendigen Einrichtungen (Chipkartenleser, PC's, ...) und in der zusätzlichen Nutzung der Infrastruktur für kommerzielle Zwecke, etwa der Bürgerkarte im Bankomatbereich oder als Kundenkarte. „Rationalisierung" und „Bequemlichkeit" sind die Schlagworte.

Die letzte Option ist die Zusatzverwertung der Daten. Dies führt rasch zu Datenschutzproblemen, wie das gescheiterte Business-Partner-Modell des Innenministeriums zur Meldeevidenz zeigte. Die eigens geschaffene „Komfortabfrage" zur Erschließung neuer Kundenkreise war nicht gesetzeskonform. Durch eine Gesetzesänderung soll die Komfortabfrage wieder erlaubt werden.

PPP-Modelle tendieren dazu, gemeinwirtschaftliche Leistungen zu personalisieren und detailliert zu verrechnen („Kostenwahrheit"), staatliche Aufgaben mit kommerziellen Aufgaben zu vermengen („Rationalisierung") und Datenschutzrechte der Betroffenen aufzuweichen („Komfortabfrage").

Erich Dürnbeck, BDMS Consulting

Public Private Partnership ist heute in vielen Bereichen unseres täglichen Leben nicht mehr weg zu denken. Zum Beispiel im Sport gelingt es mittlerweile hervorragend, eine gewinnbringende Symbiose zwischen Sportlern, Organisatoren und der Wirtschaft zu finden. Als ein Beispiel möchte ich Österreichs Erfolge im Skisport hervorheben. Diese Erfolge kommen neben vielen anderen Aspekten auch daher, weil das Zusammenspiel mit den Sponsoren besonders gut funktioniert und daher die Unterstützung von dem Jugend- und Nachwuchstraining bis hin zu den aktiven Rennläufern gegeben ist. Das wichtige Trägermedium sind die Zuseher vor Ort und vor dem Fernsehschirm.

Erich Dürnbeck, BDMS Consulting

Bei e-Government Projekten haben wir diese Symbiose zwischen Organisatoren, Betreibern, IT Lieferanten und der Wirtschaft mit allen ihren Besonderheiten und Gesetzmäßigkeiten zu berücksichtigen und noch zu suchen.

Bei e-Government Projekten geht es meistens um große Benutzergruppen sowohl im „government 2 government" als auch im „government 2 citizen" Bereich. Ich möchte hier zwei Beispiele anführen:

- der elektronische Akt, hier wird eine große Anzahl von Usern täglich erreicht.
- die Gesundheitskarte erreicht in der nächsten Zeit fast alle Österreicher

Es kann durchaus sein, dass man die Werbewirksamkeit von e-Government Projekten in Zukunft „vorsichtig" nutzt, und von Seiten der Wirtschaft eine Sponsor-Patenschaft über einzelne IT-Projekt übernimmt. Als Trägermedium sind hier die User und Zielgruppen in den einzelnen Projekten zu sehen.

Ein solches Zusammenwirken von e-Government Projekten und Public Private Partnership gehört spezifisch ausgearbeitet und genau aufeinander abgestimmt, damit es in den wichtigen Prozessen des öffentlichen Bereiches nicht zu einer „Reizüberflutung" für die Anwender kommt und damit die eigentliche Bestimmung des öffentlichen Auftrages verloren geht.

Ich sehe trotzdem in einer engen und effizienten Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen Bereich und der Wirtschaft eine große Chance für zukünftige E-Government Projekte. ❑

Die in diesem Dokument wiedergegebenen Bezeichnungen können Marken sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Intel, Xeon, Pentium und das Intel inside Logo sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder deren Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern.

zuverlässigkeit 2

erfordert verantwortung

Nur wenn Ihre IT jederzeit verfügbar ist, kann sie ihre volle Schubkraft zur Leistungssteigerung Ihres Unternehmens einbringen. Das verstehen wir als unsere besondere Verantwortung. Deshalb bieten unsere **PRIMERGY Server TX200** – basierend auf **Intel® Xeon™ Prozessor-Technologie** – Höchstleistung und Zuverlässigkeit bei optimaler Verfügbarkeit. Das Ergebnis: PRIMERGY Server laufen im Durchschnitt 58 620 Stunden ausfallfrei.*)

Mehr Infos unter
www.we-make-sure.com/at/reliable
oder 0800 23 24 11

www.prodesign.de

intel inside XEON

*) Grundlage für die Berechnung: TX200; 2,40 GHz Intel® Xeon™ 4; 512 MB Ram; 73 GB Festplatte SCSI; statistischer Mittelwert, errechnet nach MIL STD 217f, normiert auf 25°C Umgebungstemperatur.

We make sure.

FUJITSU COMPUTERS SIEMENS

Wenn es um die Entscheidung für den „richtigen" Kommunikations-Kanal zwischen IT-Anbietern und Unternehmens-Anwendern in der IT- und Telekommunikations-Branche geht, scheiden sich die Geister. Der MONITOR hat - nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Diskussionen rund um die einzig verbliebene heimische IT-Messe, die exponet - IT-Entscheider, Messe- und Konferenzveranstalter sowie Vertreter der IT-Branche zu einem Streitgespräch eingeladen, um den Status der B2B-Kommunikation, die Herausforderungen und die Visionen für die kommenden fünf Jahre zu diskutieren.

Jörg Kilgus

Messen, Roadshows, Konferenzen oder doch E-Mail-Newsletter?

Die Informationsbedürfnisse der Kunden sind die wichtigste Entscheidungsgrundlage bei der Entscheidung für die eine oder andere Messeteilnahme oder die Veranstaltung einer eigenen Roadshow, versichern die Vertreter der IT-Unternehmen einhellig.

Nach seinen Wünschen als Anwender und Entscheidungsträger gefragt bestätigte der IT-Chef des Handelskonzerns Haberkorn, Christoph Weiss, den permanenten Zeitmangel und die Informationsüberflutung. „Ich wünsche mir gezielte und fokussierte Informationen", so Weiss. Seine primäre Informationsquelle sei das persönliche Gespräch mit Kollegen innerhalb und außerhalb der Firma. Seine Kontakte in der Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung ADV würden diesbezüglich sehr viel bringen. „Für mich gibt es pro Jahr eine wichtige Messe, auf der ich mir die Informationen über Neuigkeiten hole, die ich brauche - und das ist die Cebit", so der IT-Leiter. Er würde wohl auch die exponet besuchen aber „nur weil ich in Wien lebe". Elmar Furtenbach, Marketingchef von HP Österreich zitiert Ergebnisse einer Markforschung seines Unternehmens, die ergab, dass der Großteil der IT-Entscheider in den Firmen bei Bedarf - also dann, wenn sie eine Lösung suchen, die möglichen Lösungsbringer einladen, ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren.

Wenn sie auf Veranstaltungen gingen, dann wünschen sich die Kunden zielgruppenspezifische Informationen jeweils für ihren Bereich wie Handel, öffentliche Verwaltung oder Banken und Versicherungen, so Furtenbach. Gerade die kleineren und mittleren Unternehmen (KMU), vor allem jene aus den Bundesländern, hätten sich gewünscht, dass die Veranstaltungen näher bei ihnen stattfinden würden. „Die Leute kommen nicht gerne nach Wien zu einer Messe, weil die Zeit ein rares Mittel ist und sie hier ohnehin nur oberflächliche Informationen bekommen würden, weil sie ihre Anliegen nicht persönlich besprechen können", so Furtenbach. HP hätte deswegen die Teilnahme an der exponet für heuer abgesagt. Zudem seien Marketingausgaben immer eine Frage des „Returns on Investment" (ROI), also des Verhältnisses von Ausgaben zu Erfolg. Für HP stimme der ROI bei der exponet nicht mehr, dies sei ein weiterer Grund gewesen, an der exponet nicht teilzunehmen.

Christian Taucher, Pressesprecher von SAP Österreich, sagt, dass sein Unternehmen ganz genau untersucht hätte, wie sich die Ausgaben für unterschiedliche Marketing-Maßnahmen rechnen würden. Demnach würde eine Roadshow zwar zwei- bis dreimal soviel kosten wie eine Messeteilnahme. Aber das Ergebnis im Hinblick auf verwertbare Kontakte sei sieben Mal so hoch. Das mache die Entscheidung für die Durchführung einer Roadshow einfach. Zudem sei für eine Ansprache von mittelständischen Kunden Regionalität ein sehr wichtiges Thema. Auch SAP habe die Erfahrung gemacht, dass potentielle Kunden aus Salz-

burg oder Tirol lieber Veranstaltungen in ihrer Nähe besuchen würden.

Diese Ansicht unterstützt auch der Pre-Sales-Verantwortliche beim Telkom-Ausstatter NextiraOne, Wolfgang Leindecker. Auch die Kunden seines Unternehmens würden lieber an Ort und Stelle betreut und mit neuen Informationen versorgt werden.

Anders sieht es Daniel Holzinger, Marketing-Chef von MIS. Sein Unternehmen würde zwar ebenfalls Roadshows und Business Breakfasts in den Bundesländern veranstalten, aber für ihn sei eine Teilnahme an der exponet spätestens seit der Übernahme

Matthias Limbeck: „Ich finde es lustig, dass sich die Branche plötzlich mit nur 150 Besuchern zufrieden gibt - selbst die Ifabo hatte noch 15.000."

der Manageware sehr interessant geworden. Vergangenes Jahr sei der Messeauftritt für MIS sehr erfolgreich gewesen und hätte neues Geschäft gebracht. „Das hat uns bestärkt, dieses Konzept weiter zu verfolgen", so Holzinger.

Suche nach neuen Kunden

Ricardo Vybiral, Geschäftsführer bei FCBi, einer Agentur für direktes und interaktives Marketing, beanstandet, dass der exponet die Kunden abhanden gekommen seien. „Wo ist auf der exponet das Neukunden-Potential?" Mit seinem früheren Unternehmen, Compaq, sei er jedes Jahr auf die exponet gegangen und hätte dort auch immer viele Leute getroffen, aber das wären stets die Leute aus der Branche gewesen. „Ich vermisse den Push in die neuen Zielgruppen", so Vybiral. Die Aufzeichnungen der Standbesuche hätte ergeben, dass über die Jahre immer die selben Besucher gekommen seien. Die Messe sei zwar eine Gesprächsplattform gewesen. Die IT-Unternehmen müssten sich jedoch überlegen, wie sie über die Kernzielgruppe, die ständig von der Key-Account-Mannschaft betreut würde, hinaus neue Kontakte, neue Sales-Leads schaffen könnten.

exponet-Veranstalter und -Aussteller hätten das gemeinsame Interesse, solchen neuen Zielgruppen anzusprechen, bestätigt die exponet-Chefin, Krassimira Bojinova. Die Aussteller und die Messebetreiber hätten ihre spezifischen Wege neue Besucher zu adressieren. Den Veranstaltern sei sehr wohl bewusst, dass sie Kunden aus dem Mittelstand oder Mitglieder der immer größer werdenden Entscheidungsgremien erreichen müssten.

Holzinger sieht die Aufgabe, zusätzliche Besucher auf die Messe zu locken durchaus bei den Ausstellern selbst. Er vermisse die Vielzahl an Aussendungen oder Presseinformationen der ausstellenden Unternehmen. „Ich denke, dass sich viele Aussteller einfach zurück lehnen und sich Wunder erwarten", so der MIS-Mann. Martin Brunnbauer von der PR-Agentur Trimedia sieht die Sache anders: „Wenn Sie sagen, dass die Aussteller selber kommunizieren müssten, dass sie auf der exponet sind, dann ist die Idee einer Messe irgendwie verloren" und Vybiral ergänzt, dass es neben den hohen Kosten einer Messe bei den meisten Unternehmen keine zusätzliche Budget-Mittel für eine alternative Kommunikation mehr gäbe.

Roadshow als Allheilmittel?

Egal ob Roadshow oder exponet, ein inhaltlicher Themenschwerpunkt würde in jeder Veranstaltungsform im Mittelpunkt stehen: Erfahrungsberichte von Anwendern. Christian Czaak ist seit mehreren Jahren mit einer ECAustria Roadshow durch Österreich unterwegs und hat pro Veranstaltung rund 150 Besucher. Er hat gute Erfahrungen damit, dass Anwender und Anbieter Fallstudien präsentieren, die dann mit den Besuchern diskutiert werden können. Auch NextiraOne tourt mit einer Roadshow durch die Lande und lässt dort die Kunden zu Wort kommen, so Wolfgang Leindecker. HP präsentiert auf ihren „Espressos" ebenfalls Erfahrungsberichte und spricht pro Veranstaltung zwischen 50 und 500 Besucher an, so Furtenbach.

Ricardo Vybiral: „Die Messen haben an Bedeutung verloren, weil das Preis/Leistungs-Verhältnis nicht mehr stimmt - sie sind zu teuer geworden."

Christoph Weiss an die IT-Anbieter: „Präsentieren Sie doch auch einmal Projekte, die in die Hose gegangen sind."

Messe-Mann Matthias Limbeck amüsiert sich darüber „wie bescheiden die Branche plötzlich geworden ist". Die Ifabo sei gestorben, weil sie „nur mehr 15.000" Besucher hatte, die E-Solutions in Salzburg hätte immerhin noch 2.000 Besucher verzeichnet, das wäre den Ausstellern zu wenig gewesen. Jetzt würden sie sich mit 100 Besuchern auf einer Roadshow zufrieden geben. Er präsentiert die Idee, einer konzertierten Roadshow von mehreren Firmen. Reed sei mit diesem Konzept bei den Finanzdienstleistern erfolgreich.

Darüber hinaus lädt er die Marketingleute der Branche ein, über IT-Solution-Campuse bei Fachmessen wie der Aquaterm oder der Intertool nachzudenken, die zwischen 15.000 und 20.000 Besucher hätten und wo IT-Anbieter ihre Branchenlösungen präsentieren könnten.

Hoffnungen und Erwartungen: B2B-Kommunikation im Jahr 2009

Auf die Frage, wie die B2B-Kommunikation in Österreich in fünf Jahren aussehen werde, meinte ECAustria-Boss Christian Czaak: „Hoffentlich gibt es mindestens zwei tolle Messen im IT-B2B-Bereich, die den geografischen Vorteil Österreichs ausnutzen und die neuen EU-Länder erreichen." Alexander Loisel glaubt nicht, dass es mehrere Messen geben werde. Er erwartet noch weitere Veränderungen durch das Internet.

„Am Beispiel von SAP und deren WebEx-Diensten sieht man ja schon, welche Dinge angenommen werden", meint Loisel weiter und glaubt, dass hochrangige Entscheidungsträger aus den Top 500 Unternehmen in Österreich (die 50% der IT-Budgets zur Verfügung haben) keine Zeit hätten, auf Messen oder Roadshows zu gehen. „Es wird

Krassimira Bojinowa: „Es gab in den letzten Jahren keine Preiserhöhung."

immer mehr kleinere Events geben, wo hochrangige Leute sich zB. mit den SAP-Gurus zu einem bestimmten Thema unterhalten können", so Loisel abschließend.

FCBi Chef Ricardo Vybiral glaubt ebenfalls, dass persönliche Treffen immer wichtig bleiben. Seine Hoffnung für die nächsten fünf Jahre ist, dass die Branche verständlicher wird. „Ich hoffe, dass Anwender das Gefühl haben, dass sie von den IT-Anbietern verstanden werden", so der Direktmarketing-Spezialist.

Matthias Limbeck von Reed meint: „Wenn wir uns 2009 wieder treffen, werden wir feststellen, dass es nach wie vor eine IT-B2B-Leitmesse geben wird. Ich finde es auch gut, dass sich die Top 500 treffen und eine Plattform zur Diskussion haben. Ich hoffe allerdings, dass die nicht mehr im Austria Center stattfinden wird." Außerdem ist Limbeck überzeugt, dass es eine Consumer-Messe geben wird, die mit der Unterhaltungselektronik eng verwoben ist und in die auch die Contentprovider, wie zB. der ORF, sehr stark einbezogen sind. Das Internet sieht er als komplementäres Medium und ohne Berührungsängste. Limbeck glaubt, dass es immer Roadshows geben werde und dass Reed die Idee des IT-Solution-Campus bei Fachmessen etablieren wird können. Er hofft für 2009, dass es einen Pool der IT-Branche gibt, der als Ansprechpartner für Veranstalter von Messen, Roadshows usw. zur Verfügung steht.

Daniel Holzinger von MIS wünscht sich jedenfalls eine zweite Messe, die den Wettbewerb und die Kreativität belebt. Es sollen dort Diskussionen stattfinden. Es soll der Komfort des Besuchers im Vordergrund stehen, das ist im ACV nicht gegeben. NextiraOne-Mann Wolfgang Leindeckers Fünf-Jahres-Vision: „Ich würde mir wünschen,

Christian Taucher: „Wir müssen den Mittelstandskunden IT-Themen besser erklären."

Elmar Furtenbach: „Unsere Kunden wünschen sich Roadshows, vielleicht ändert sich das ja wieder."

dass wir eine große Messe haben, die ein sehr starker Fokuspunkt ist, die ähnlich wie die Cebit europaweit etabliert ist und Österreich in den Mittelpunkt rückt."

exponet-Chefin Krassimira Bojinowa meint, dass die IT-Branche erwachsen geworden sei und zur Schlüsselindustrie wurde. „Und jede Schlüsselindustrie verdient ihre Leitmesse - genau so in Österreich. Österreich ist groß genug um eine Leitmesse für die Anwender und die Anbieter zu brauchen. Die Funktion einer Messe hat sich in den letzten zehn Jahren gewandelt und sie wird sich sicher in den nächsten fünf Jahren noch einmal ändern", so Bojinowa.

HP-Marketingchef Elmar Furtenbach hofft nicht, dass es in Wien jährlich zwei oder noch mehr Messen geben werde, die den Unternehmenskunden ansprechen. Das würde die Branche von den Budgets und von den Ressourcen her nicht verkraften. Er glaubt an eine Messe und darüber hinaus an kleinere themenspezifische Fachveranstaltungen. „Wir werden auch in fünf Jahren noch hinaus zu unseren Kunden in die Bundesländer gehen. Ob das einzelne Roadshows sind oder konzertierte Aktionen werden wir sehen", meint Furtenbach.

SAP-Pressesprecher Christian Taucher hofft, dass es 2009 eine Branchenvertretung gibt, die den Kunden die IT-Themen erklärt. „Dann machen auch die IT-Solution-Campuse des Herrn Limbeck Sinn, denn dann ist IT nicht mehr Low Interest sondern High Interest".

Der „Anwender der Runde", Christoph Weiss kann sich gut Roadshows vorstellen, auf denen bestimmte Fragestellungen behandelt werden und fünf oder sechs Anbieter ihre Lösungen dazu präsentieren. „Und ich wünsche mir, dass man immer mehr auch über schlechte Erfahrungen informiert wird, weil man aus negativen Erfahrungen gut lernen kann", so Weiss abschließend. ❑

Die Teilnehmer am Streitgespräch

Martin Brunnbauer, PR-Berater bei Trimedia Communications Austria.
Krassimira Bojinowa, Mitglied der Geschäftsführung bei DC-Messen und damit verantwortlich für die IT-Fachmesse exponet.
Christian Czaak, Projektleiter der Plattform ECAustria.
Elmar Furtenbach, Marketing Manager von Hewlett Packard Österreich. HP ist 2004 erstmals seit vielen Jahren nicht auf der exponet vertreten.
Daniel Holzinger, Marketingleiter von MIS Österreich und Aussteller auf der exponet 2004.
Johann Kreuzeder, Generalsekretär der ADV, die ebenfalls eine Reihe von Fach-Konferenzen veranstaltet.
Wolfgang Leindecker, verantwortlich für Pre-Sales und Consulting-Aktivitäten bei NextiraOne. Sein Unternehmen bleibt heuer der exponet ebenfalls fern.
Matthias Limbeck, Geschäftsführer bei Reed Messen, die nach dem Ende der Leitmesse Ifabo bisher mit neuen IT-Messekonzepten am österreichischen Markt nicht erfolgreich waren.
Alexander Loisel, Geschäftsführer der LSZ Consulting, die jährlich rund 50 IT-Fachkonferenzen veranstaltet und die das Marktforschungs-Unternehmen Giga Group in Österreich vertritt.
Christian Taucher, Pressesprecher von SAP Österreich und Mitglied des österreichischen PR-Verbandes (PRVA).
Ricardo Vybiral, Geschäftsführer der Direktmarketing-Agentur FCBi und früher Mitglied der Geschäftsleitung von Compaq Computer Österreich.
Christoph Weiss, IT-Leiter der Firma Haberkorn und Vorstandsmitglied der „Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV).
Die Diskussion leiteten **Jörg Kilgus** und **Rüdiger Maier**, Chefredakteur Monitor
(Reihung alphabetisch)

Verlangen Sie mehr von Ihrem Netzwerk. Ohne mehr von Ihrem Budget zu verlangen.

Mit den HP ProCurve Netzwerk-Lösungen bekommen Sie das sichere und mobile Multiservice-Netzwerk, das Sie brauchen, ohne gleich Ihr gesamtes Budget dafür zu opfern. Die HP ProCurve Switch Serie 5300xl baut auf Industrie-Standards auf und liefert Wire Speed auf allen Ports in Layer 2/ 3/ 4 Funktionalität zu einem geringeren Preis als Layer 2 Produkte der Konkurrenz. Unsere Switches beinhalten HP Support, Software Upgrades und die einzigartige lebenslange Garantie. Mit dieser ultimativen Intelligenz für Ihr Netzwerk erhalten Sie exakt jenes Ausmaß an Kontrolle, das Sie benötigen. Plus mehr Return Ihres IT Investments.

HP PROCURVE SWITCH 2848

€ 3.889,– inkl.*

- 48 Gbps Wire Speed Switch Fabric
- 71,4 Mpps Throughput
- Dual Personality-Funktionalität
- Basic IP-Routing
- Gigabit Switch
- Lebenslange Garantie**

HP PROCURVE SWITCH 5372xl

€ 6.599,– inkl.*

- 76,8 Gbps Wire Speed Switch Fabric
- 48 Mpps Throughput
- Layer 3 IP Routing
- 802.1x Port-based Security
- HP-patentiertes Switch Meshing
- Lebenslange Garantie**

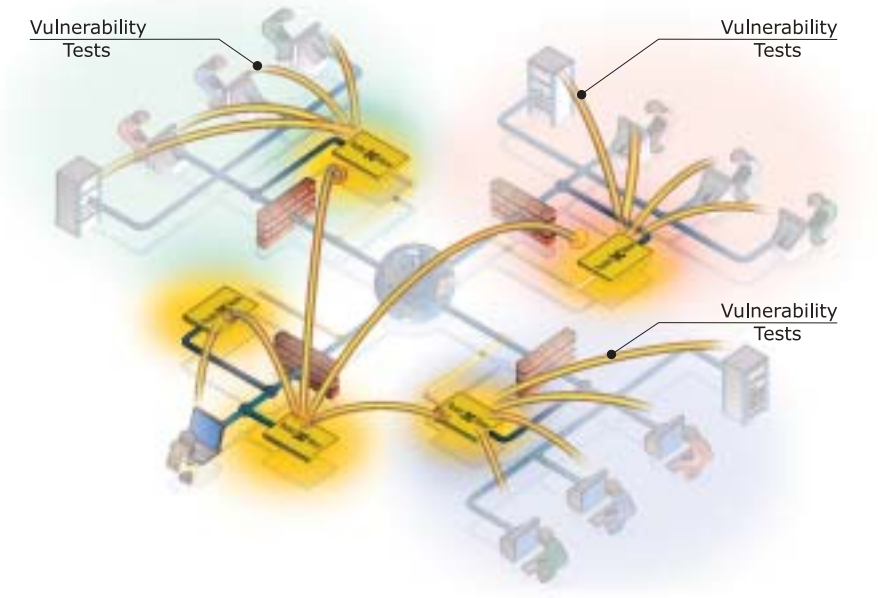
hp® invent

Näheres über HP ProCurve Netzwerk-Lösungen unter www.hp.com/ rnd/ index.htm

©2004 Hewlett-Packard Development Company, L.P. *Unverbindlich empfohlener Verkaufspreis. **Gültig, solange das Produkt in Ihrem Besitz ist, inkl. Vor-Ort Austausch am nächsten Arbeitstag.

Nur Zugänge schützen ist nicht genug....

Moderne Unternehmen sind in zunehmendem Maß vom Medium Internet abhängig. Die Nutzung steigt ständig, gleichzeitig ist die Sicherheit und Verfügbarkeit des Netzwerkes mittlerweile „mission-critical", deswegen wird auch der Schutz immer wichtiger.



Die klassischen Schutzmechanismen, wie Firewall und Virenschutz, sind aber oftmals nicht ausreichend, denn zu viele Gefahren entstehen von innen heraus, also hinter der schützenden Firewall - sei es von Usern selber, die Missbrauch betreiben wie auch von den immer intelligenter werdenden Programmen, die die Schutzwälle überwinden.

Ein Intrusion Detection System (IDS) bietet die Möglichkeit, das gesteigerte Sicherheitsbedürfnis abzudecken. IDS sind ein Software- oder Hardware-basierte Systeme, die Vorgänge in einem Netzwerk beobachten, sicherheitstechnisch bedenkliche Vorgänge („Intrusions") erkennen, alarmieren und eventuell auch geeignete Gegenmaßnahmen einleiten (Intrusion Prevention).

Client-Server EDV (http://www.client-server.at) hat mit dem IDS PacketAlarm der Firma VarySys ein hochperformantes Network-based IDS im Portfolio. PacketAlarm steht entweder als Appliance oder als Softwarelösung zur Verfügung.

PacketAlarm basiert auf dem hochperformanten OpenSource IDS Snort, wodurch auch die Überwachung von Gigabit-Netzwerken möglich ist. Als OS dient ein gehärtetes Debian Linux. Die Administration erfolgt webbasiert, über ein intuitives GUI. Zum Schutz vor Attacken gegen das System arbeitet es im Stealth-Mode (keine IP-Adresse, reagiert auch nicht auf ARP-Requests).

Für kleine Netzwerke kommt eine PakketAlarm-Installation zum Einsatz, die Manager und Sensor in einem Gerät vereint. Für größere Infrastrukturen kommen sinnvollerweise mehrere Sensoren zum Einsatz, die Verwaltung erfolgt zentral von einer Management-Station aus.

PacketAlarm arbeitet als Paketsniffer im Promiscous Mode. Die bereits im Lieferumfang enthaltenen Regeln decken sämtliche bekannten Angriffssignaturen ab, zusätzlich können über den Regeleditor eigene Rules definiert werden. Durch Preprocessors ist PacketAlarm in der Lage, Portscans zu erkennen, Protokolldekodierung vorzunehmen(z.B. http), Fragmentierungs-basierte Angriffe abzuwehren bzw. TCP-Datenstromreassemblierung vorzunehmen.

Wird nun ein Angriff registriert, bestehen mehrere Möglichkeiten:

- Logging: Der Angriff wird protokolliert, es erfolgen aber keine Maßnahmen
- Notification: Benachrichtigung des Admins (per E-Mail, SMB-Popup, SNMP, Syslog, Firewall-logging)
- Gegenmaßnahmen: Beenden der Kommunikation durch Versenden von TCP-Reset-Paketen; Unterbinden der Kommunikation durch Firewall-Hardening
- Monitoring/Reporting: Die Sensoren melden alle Events an die Management-Station, wo ein zentrales Logging in eine Datenbank erfolgt. Diese Daten können jederzeit abgefragt werden.
- Event-Korrelation/Schwachstellenanalyse: PacketAlarm reduziert die False-Positive-Rate durch Event-Korrelation, hierbei wird überprüft, ob ein Angriff gegen das Zielsystem überhaupt effektiv sein kann. Möglich wird diese Korrelation einerseits durch Definition von Systemattributen, zum anderen durch den integrierten Vulnerability-Scanner.
- Anomaly-Detection: Ein weiteres Feature von PacketAlarm ist die Anomalieerkennung. Für beliebige Hosts (z.B. Webserver), einzelne Ports oder ganze Netzwerke kann ein normales Trafficaufkommen definiert werden. Gibt es davon Abweichungen, deutet dies auf einen Angriff hin, wobei die Normalwerte vom System gelernt werden können bzw. vom Administrator definierbar sind.
- Reporting: Die integrierte Autoreporting-Funktion ermöglicht das Versenden von Berichten, wobei die unterschiedlichen Anforderungen an diese Reports (z.B. Management / IT-Leiter) kein Problem darstellen.

Benefits gegenüber herkömmlichem Snort: PacketAlarm ist ein leistungsfähiges IDS, das sofort nach der Installation einsatzfähig ist. Die zeitaufwändige Installation und Abstimmung der einzelnen Komponenten eines herkömmlichen OpenSource-Snort entfällt. Ein weiterer Benefit ist das automatische Update der Rules bzw. der Software. Weiters braucht der Admin keine Zeit aufwenden, um das IDS abzusichern, da PakketAlarm auf einem gesicherten und gehärteten Debian Linux basiert, welches nicht weiter abgesichert werden muss.

Halle X, Stand B 13

KVM-Switches

Rose Electronics möchte auch aus der Ferne einen klaren Blick auf alle Server bieten: der KVM-Switchhersteller stellt auf der exponet Wien neue Modelle vor.

Bei UltraMatrix Remote und CrystalView Rack handelt es sich um einen neuen KVM-Switch sowie einen KVM-Extender. Damit hat der Anwender bis zu 1.000 Computer über mehrere Arbeitsplätze zentral im Griff und überbrückt für sechs bzw. 12 PCs eine Entfernung von 300 Metern zwischen PCs und den Remote-Arbeitsplätzen.

UltraMatrix Remote ermöglicht den zentralen Zugriff auf die Serverparks von jedem Ort der Welt. Bis zu vier Administratoren können gleichzeitig lokal, im Netzwerk oder über das Internet das System konfigurieren und verwalten. Die KVM Switches (Keyboard - Video - Maus Schalter) sind in acht verschiedenen Ausführungen verfügbar. In der größten Ausbaustufe können vier unabhängige Arbeitsplätze in einem Gerät bis zu 16 Computer bedienen und über eine spezielle Busstruktur zu einem umfangreichen MatrixSystem für den Zugriff mehrerer User auf bis zu 1000 Rechner zusammengeschlossen werden.

Die externe Bedienung von Rechnern oder Servern in abgeschlossenen Bereichen ist besonders im rauen Industriebetrieb oder öffentlich zugänglicher Umgebung ein Kriterium für Datensicherheit. Mit dem neuen CrystalView Rack stellt Rose Electronics aus Texas ein universelles Gerät vor, welches das Arbeiten mit PCs in bis zu 300 Metern Entfernung ermöglicht. Dabei kann - je nach Modell - entweder ausschließlich vom Remote-Arbeitsplatz oder auch lokal im Serverraum auf die Computer zugegriffen werden.

Halle Z, Stand B20

Business Intelligence-Komplettlösung

Cubeware zeigt gemeinsam mit den Partnern NaviConsult Systemlösungen AG und G-BIS EDV Dienstleistungen GmbH, Lösungen aus den Bereichen Analyse, Reporting, Planung & Simulation.

Im Mittelpunkt steht dabei die Integration dieser BI-Komplettlösung in die Microsoft SQL Server Welt:

- Analyse-Frontend Cubeware Cockpit 3.0 SR2 - Antwortzeitverhalten auf Microsoft Microsoft SQL Server um Faktor 10 verbessert
- Cubeware Importer 3.5 - hochleistungsfähiger Treiber für Microsoft SQL Server
- Cubeware Business Content für Microsoft Business Solutions Navision - standardisierter, individuell anpassbarer Zugriff auf MBS Navision Daten
- Cubeware OLE DB Provider für SAP - schneller Zugriff auf SAP-Daten

Die Basis dafür bildet die Business Intelligence Komplettlösung von Cubeware.

Ebene OE, Stand 62

D-Link wieder auf der exponet

Der Hersteller von Netzwerk- und Internetworking-Produkten kehrt nach einer Abwesenheit von drei Jahren wieder auf die exponet zurück.

Nachdem das Unternehmen bereits vor über einem Jahr eine erfolgreiche Vertriebsniederlassung in Wien unter der Leitung von Reinhard Paulnsteiner eröffnet hat, soll die Messebeteiligung nun das starke Engagement D-Links auf dem österreichischen Markt unterstreichen. Vor allem Partner und Kunden aus Österreich und den osteuropäischen Ländern können hier die Gelegenheit nutzen, mit dem Unternehmen persönlichen Kontakt aufzunehmen und sich über die neuesten Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema Networking zu informieren.

„Ich freue mich ganz besonders, dass wir nach einer dreijährigen Pause in einem für uns enorm wichtigen Markt wie Österreich nun auch wieder auf einer Messe vertreten sind“, so Klaus Dieter Hesse, Geschäftsführer D-Link Deutschland und Vice President Central and Eastern Europe

Halle Z, Stand C17

Vernetzte Kommunikationslandschaft

Unter dem Motto „Vernetzt“ präsentiert die UTA Telekom AG auf der exponet 2004 Dienstleistungen für den Telekommunikationsbereich.

So realisierten Daimler Chrysler Consult Graz, Oracle Austria, Sun Microsystems und UTA in der Steiermark gemeinsam das Hochsicherheitsrechenzentrum earth DATAsafe. Dieses innovative Projekt zur Sicherung von IT-Systemen und Daten wird auf der exponet erstmals vorgestellt. Weitere Highlights sind Lösungen für Voice over IP, Festnetz-Mobil-Konvergenz, Unternehmensvernetzung und Security.

UTA verbindet eigene lokale Marktinseln mit denen ihrer Lieferanten, Partner und Kunden zu einer blauen Kommunikationslandschaft. Im „UTA Zukunftscube“ erfahren Besucher, wie sich UTA und ihre Partner die Zukunft der Telekommunikation vorstellen. Renommierte Trendforscher geben ihre Zukunftsprognose ab und zeichnen so ein spannendes Bild, wie Telefonie, Internet und Unternehmensvernetzung in Zukunft aussehen könnten.

UTA verfügt über ein modular kombinierbares Portfolio, das es Firmen jeder Größe ermöglicht, ihre Kommunikationsbedürfnisse mit Telefonie-, Internet- oder Datenservices von UTA maßgeschneidert abzudecken.

Halle Y, Stand A 05

„Kühler Kopf“

Derzeit ein brisantes Thema: immer höhere Rechenleistung erfordert auch immer höhere Kühlleistung. DSM AG hat eine platzsparende, thermisch optimierten Kühllösung entwickelt.

Die Kühlungskonzepte der DSM Computer AG ermöglichen es nun dem Anwender, seine leistungsintensiven Industrielösungen im platzsparenden 2-HE Formfaktor anbieten zu können. Das flache und hochwertige DSM Infinity 3200-System kann in einen 19“ Schrank integriert werden oder als eigenständiger Industrierechner in rauer Umgebung eingesetzt werden.

Bereits die Basismodelle können mit einem Intel Pentium4 mit 3.06 GHz Prozessor ausgestattet werden. Ein 400 Watt Netzteil sorgt für ausreichende Leistung im System. Optional liefert die DSM AG das aktuelle Infinity-3200 System auch mit Intel Dual Xeon (2 x 2.8 GHz) Prozessoren aus. Für weitere Flexibilität sorgen die freien fünf PCI-Steckplätze im Infinity-3200 System.

Halle X, Stand A04

LOWE GGK

TopMotorolaA920UmNur99Euro180MBDownloadGratisN

Sie wünschen, das Motorola A920 spielt. Mit Topspeed.

Als Breitbandmodem mit Downloads bis zu 384 kbps schafft es dank UMTS-Technologie erstmals die Voraussetzung, mobil effizient mit dem Internet zu arbeiten. Ihre Daten sind nun wirklich immer gleich dort verfügbar, wo sie sein sollen: Beim Kunden, im Meeting oder auf dem Weg zum Flughafen. Und während Sie auf Ihre Daten zugreifen, können Sie selbstverständlich auch telefonieren. Gleichzeitig natürlich.

E-Mail, Kalender, Kontakte, To-Do-List ...

Mit großzügigem Display, überzeugender Auflösung und Touchscreen geht Ihnen das A920 bei der Organisation des Geschäftsalltags zur Hand, wo immer Sie auch gerade arbeiten. Dank Synchronisationsfunktion ist auch Ihr PC jederzeit up-to-date. Das A920 ist selbstverständlich mit einer drehbaren Kamera zum Videotelefonieren ausgestattet, spielt Videos ab und verfügt über GPRS. Spiele? Aber bitte nur nach Feierabend.

Rittal auf der exponet 2004

Rittal präsentiert nicht nur innovativen Produkte: an jedem Messetag stehen den Besuchern hochkarätige Spezialisten aus einem technischen Fachbereich für Gespräche zur Verfügung.

Rack-Hersteller Rittal feiert heuer 30 jähriges Bestehen in Österreich - ein Anlass, sich auch für exponet etwas Besonderes einfallen zu lassen. Deshalb stehen heuer zusätzlich zu den Produkten den Besuchern drei unabhängige IT-Experten zu den Themen Sicherheit, Netzwerkdesign und die neuen LG 19-Texte, nach Terminvereinbarung, für Gespräche zur Verfügung.

Produktseitig steht sicherlich die Erweiterung der Systemfamilie FlexRack durch das FlexRack(i) im Mittelpunkt. Die Systemplattform bietet umfassende Möglichkeiten der Gehäusegestaltung. Der umfangreiche Pool an Ausbauteilen und Zubehör setzt dem individuellen Ausbau keine Grenzen. Zusätzlich kann das Schrankvolumen durch das neue Multifunktionsprofil mit Systemkanal für Verkabelung, Strom- und/oder Kühlwasserversorgung besser genutzt werden.

Den Anforderungen von Server-Housing Anbietern wird Rittal mit den ISP/ASP-Racks gerecht. Die Sicherheit entscheidet, denn gerade im Bereich des Server Housing werden die Geräte von mehreren Kunden untergebracht. Der geschützte Zugang jedes Kunden zu seinen montierten Geräten wird durch die Teilung der Racks durch zwei bis vier Fächer pro Schrank, die jeweils ein individuelles Zugangskontrollsystem und entsprechende Schlösser aufweisen können, gewährleistet.

Das Rack-Überwachungssystem CMC-TC wurde durch einige Zusätze erweitert. So dient die Display Unit zur lokalen Darstellung von Alarm- und Statusmeldungen

Rittal FlexRack(i) mit innovativen Konstruktionsmerkmalen

am Rack. Das beleuchtete Display erleichtert die Lesbarkeit der 20 möglichen Zeichen. Die GSM Unit kann bei Fehlen der entsprechenden Netzwerkinfrastruktur zur Alarmweitermeldung verwendet werden. Die Alarmmeldung wird als SMS ausgeführt.

Halle Z, Stand D04

ullAktivierungsentgeltFreieWunschnummerBusinessTool

3Business 800+ *

Das umfassende Einstiegspaket in das Business der Multimediakommunikation.

Motorola A920: um nur € 99,-
Sie sparen € 100,-

3VideoPlus 800: € 69,-/Monat
Inkl. 800 Min. Sprachtelefonie in alle Netze

3DatenPaket 30:** € 29,-/Monat
180 MB Datentransfer gratis ***

Wunschnummer
gratis (Sie sparen € 25,-)

Aktivierungsentgelt
keines (Sie sparen € 33,-)

* Voraussetzung ist der Abschluss eines 3ServiceVertrages und der Erwerb eines 3Mobiles durch ein Unternehmen im Sinne des § 1 KschG bei 24 Monatsbindung.
** Alle 3Services sind in Gebieten mit 3MultiMediaVersorgung verfügbar, in Gebieten mit 3BasisVersorgung ist die Verfügbarkeit abhängig vom benutzten 3Mobile.
*** 30 MB pro Monat für 6 Monate gratis.
Aktion ist limitiert bis 30.4.2004. Preise für Leistungen außerhalb der Tarif- und Datenpakete siehe Tariffolder oder www.drei.at. Alle Preise inkl. USt. Satz- und Druckfehler vorbehalten.

www.drei.at

Now You Can

Lösungen statt Probleme heißt die Devise!

Das Software Competence Center der ARP DATACON zieht Bilanz über ein sehr erfolgreiches Jahr 2003 und präsentiert viele Neuerungen für eine erfolgreiche Zukunft.

„Die Lizenzexperten des SCC der ARP DATACON denken in Lösungen und nicht in Problemen. Für uns der ideale Partner." - **Horst Müller**, Leiter Systemtechnik der Firma APSS im Gespräch mit **Christina Blazek**, ARP Software Competence Center

Im Sommer 2002 startete der EDV-Händler ARP DATACON mit einem eigenen Software Competence Center in Österreich. Unter der Leitung von Christina Blazek stand ab Beginn ein bestens geschultes Team EDV-Verantwortlichen für alle Fragen zu Microsoft, Adobe, Symantec, Macromedia usw. zur Verfügung. Es ist an der Zeit eine erste Bilanz dieser Aufbauarbeit zu ziehen - und diese fällt sehr positiv aus:

Seit vielen Monaten vertrauen namhafte und große Unternehmen wie zum Beispiel VISA Austria, TNT, Rath AG oder die Österreichische Nationalbibliothek auf die fachliche Kompetenz des SCC (Software Competence Center). Apropos Österr. Nationalbibliothek: gerade bei diesem Projekt war die Erhebung und Beratung im Vorfeld der Konzepterstellung ein wesentliches Entscheidungskriterium für die Vergabe des Auftrages an das SCC. Erst durch die exakte Bedarfserhebung konnte eine kundenindividuelle Lizenz-Lösung realisiert werden, die nicht nur die bekannte Istsituation abgedeckt hat, sondern auch langfristige Gesichtspunkte mit einbezieht. Dadurch wurden - und werden - erhebliche Kosten bei der Lizenzbeschaffung eingespart.

„Die Lizenzexperten des SCC der ARP DATACON denken in Lösungen und nicht in Problemen. Für uns der ideale Partner", so beschreibt Horst Müller, Leiter Systemtechnik der Firma APSS seine Erfahrungen mit SCC. Auch in diesem Fall konnte SCC durch eine individuelle Lösung und internationalen Know-how punkten. Letzteres garantiert dem Kunden die optimale Verwaltung und Logistik der gesamten Software- und Lizenzbestände sowie den weltweiten CD-Versand!

Diese Erfolge sind nur mit starke Partnern, einem hochmotivierten Team und immer wieder neuen, interessanten, unkonventionellen Ideen möglich! All dies ist vorhanden. So verlieh erst jüngst Adobe dem SCC den CLP Status, der nun auch die Lizenzierung von Großunternehmen ermöglicht. Eine Auszeichnung, auf die nur 2 Unternehmen in Österreich stolz verweisen können, und die gleichzeitig wieder mit ausschlaggebend war, dass sich ein Weltkonzern wie Swarovski für das SCC entschied.

Die Erfolgsgeschichte wird seit Jänner 2004 unter neuer Leitung prolongiert. Wolfgang Soritsch, seit Anfang 2000 bei ARP DATACON tätig, übernahm die Leitung dieses Bereiches und wird dafür sorgen, dass das aktive Informieren über Neuheiten, Markttrends und neue Serviceleistungen noch weiter ausgebaut wird. Übrigens: die Serie der Fach-Events an ungewöhnlichen Orten (Cirque du Soleil, Riesenrad, Slavas Snowshow) wird im Juni 2004 fortgesetzt. Mehr darf im Moment nicht verraten werden. Auch eigene Lizenzierungs-Workshops für Kunden und Interessenten werden in den nächsten Wochen erstmals angeboten.

Wolfgang Soritsch, neuer Leiter des ARP Software Competence Center in Österreich

„Lösungen statt Probleme" - ein richtiges Konzept, fachliche Kompetenz und zu jeder Zeit das Ohr an den Lippen der Kunden - die Basis für eine Erfolgsstory, die sicherlich auch 2004 fortgesetzt wird.

Mehr Infos:
ARP DATACON GmbH
Software Competence Center
Leitung: Wolfgang Soritsch
license@arp-datacon.co.at
Tel.: 02236 / 683 - 140
IZ-NÖ Süd, Str. 16
A-2355 Wr. Neudorf
Exponet - Halle X Stand A 08

Kundenorientierte IT- und Netzwerklösungen

FOCUS IT, Syscom, Datus, aphona, secureBox und raivan zeigen innovative, flexible und zuverlässige IT-Services sowie Kommunikations- und Netzwerklösungen.

Unter dem Motto „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile" präsentiert sich die Raiffeisen Informatik Gruppe als IT-Full Service Provider. Im Mittelpunkt steht das Angebot für die optimale Vernetzung aller Leistungen, die das Fundament für erfolgreiches Business bildet. Im Ausstellungsstand Ebene 02/63 präsentieren die Unternehmen aktuelle Referenzprojekte und technische Neuerungen.

Auf der Messe präsentiert die Raiffeisen Informatik Gruppe praxis- und kundenorientierte Strategien, um der Vielfalt an bereits existierenden Lösungen in den Unternehmen zu begegnen. Der Lösungsansatz ist, dass die bestehende TK- und IT-Funktionsvielfalt auch bei Verwendung neuer Technologien erhalten bleibt und die strukturelle und inhaltliche Komplexität der IT-Services beherrschbar gemacht wird. Durch die Präsentation aktueller Referenzprojekte wird der konkrete Kundennutzen erlebbar.

„Alles aus einer Hand ist für uns nicht nur ein Slogan, sondern auch gelebte Philosophie," beteuert Otto Graf, Geschäftsführer der **Syscom** GesmbH: „Jede neue Kundenanforderung wird sofort aufgegriffen und in das Gesamtangebot der Gruppe integriert, um somit den Kunden praxisorientierte, gesamtheitliche und flexible Lösungen anzubieten."

Datus, elektronische Informationssysteme GmbH, präsentiert Neuerungen in der Entwicklung und Installation von Netzknoten für komplexe Sprach-/Datennetze und gibt Einblick in seine langjährige Betriebskompetenz.

FOCUS IT präsentiert auf der Exponet das Vorzeigeprojekt Österreichs: das Raiffeisen Informatik Zentrum errichtete das Zentralsystem und übernahm den IT-Betrieb der LKW-Maut in Österreich. Darüber hinaus werden im Bereich Business Intelligence Lösungen für real-time Information Delivery gezeigt.

raivan - das österreichweite Datennetz von Raiffeisen - präsentiert heuer das sicherste und modernste Businessnetz. Moderne Technologien wie MPLS und xDSL zählen bei raivan bereits zu den Basisdiensten. raivan.access - der mobile und sichere Businesszugang wird bereits bei bekannten Kunden, wie Linde Gas, Quester und UNIQA, eingesetzt.

„Wir stellen flexible Nutzungs- und Abrechnungsmodelle unserer hochverfügbaren Infrastruktur sowie Anwendungen bis hin zur Netzwerktechnologie und Telefonie in den Mittelpunkt unserer diesjährigen Präsentation auf der Exponet 04." - Dir. Mag. **Wilfried Pruschak**, Geschäftsführer Raiffeisen Informatik Zentrum GmbH

Die **aphona Entwicklungs- und VertriebsgmbH** zeigt im Segment KMU (Kleine und Mittlere Unternehmen) und Filialvernetzung, Kommunikationslösungen auf Basis ISDN und Voice over IP. Als Telekommunikationsspezialist werden die neuesten Voice over IP-Lösungen vorgestellt, wobei die gewohnte Funktionsvielfalt herkömmlicher Telefonie erhalten bleibt.

SECUREbox hat eine Internet Security Lösung entwickelt, die Firewall, Virenschutz, VPN und Spam-Mail Abwehr in einem Gerät vereint.

Ebene 02, Stand 63

www.datasystems.at

JET ERP | *JET* RECHNUNGSWESEN | *JET* BRANCHENLÖSUNGEN | *JET* OFFICE | *JET* DMS DOKUMENTENMANAGEMENT | *JET* WORKPLACE CRM

Solutions for your world.

prokesch · grafik & design

JET Business-Software: Innovativ. Flexibel. Offen für das World Wide Web.

exponet Vienna 2004
Austria Center 17.-19. Februar
Halle Y/Stand B05

Mehr Überblick. Höhere Effizienz. Reibungslosere Abläufe. Data Systems Austria ist der Spezialist für intelligente Business-Lösungen – perfekt abgestimmt auf „Ihre Welt": *JET* Software mit dem Qualitätsmerkmal „made in Austria" erfüllt alle Anforderungen an ein modernes und flexibles Unternehmens-Business-Modell und ist damit die ideale Basis für ein professionelles Informationsmanagement.

DATA SYSTEMS AUSTRIA

Software made in Austria

DATA SYSTEMS AUSTRIA AG · A-1101 Wien · Computerstr. 6 · T: 01/60504-0 · www.datasystems.at · info@datasystems.at

Quadriga-Mobile: Das mobile Informationssystem für IT-Ressourcen

Auf der exponet Wien 2004 stellt Quadriga Informatik mit „Quadriga-Mobile“ eine Neuentwicklung vor, die Informationen zu IT-Ressourcen auf dem iPAQ verfügbar macht. Eine ganze Palette von Anwendungen vereinfacht und unterstützt verschiedene Arbeitsabläufe bei der Ressourcenverwaltung. Der iPAQ hilft bei Erst-Inventarisierung, Wareneingang, Bestandskontrolle und Umstellungen.

Sobald ein IT-Mitarbeiter seinen Arbeitsplatz verlässt, ist er von den Informationen zu Ihren IT-Ressourcen praktisch abgeschnitten. Zwar kann er vorab Informationen zusammenstellen und ausdrucken. Aber das ist umständlich, erfordert viel Papier und am Ende ist eine vor Ort dringend benötigte Information dann doch nicht dabei.

Mit einem iPAQ und Quadriga-Mobile kann das neuerdings ganz anders aussehen. Zur Vorbereitung erfolgt die Übertragung der Daten zu den IT-Ressourcen auf den iPAQ.

Die Datenmenge kann übrigens beachtliche 1000 Komponenten und mehr umfassen und beispielsweise alle IT-Ressourcen eines Stockwerks oder Gebäudes einschließen. Überall, wohin der IT-Mitarbeiter den iPAQ danach mitnimmt, stehen ihm diese Daten zur Verfügung.

Scannen von Barcodes

Noch gesteigert wird der praktische Nutzen dieser Lösung durch die Kombination des iPAQ mit einem Barcode-Scanner. Bei diesem Scanner handelt es sich um ein so genanntes Jacket, das oben mit einem Scanmodul versehen ist und in das sich der iPAQ einlegen lässt.

So mancher Arbeitsablauf, der bisher mit lästigen Notizzetteln oder Strichlisten verbunden war, reduziert sich damit auf das Scannen von Barcodes. Fehler beim Abtippen der oft sehr langen Seriennummern lassen sich jetzt vermeiden: Zum Erfassen einer Seriennummer reicht es, den vom Hersteller angebrachten Barcode zu scannen, in dem die Nummer verschlüsselt ist.

Selbst die bisher recht aufwendige Bestandskontrolle lässt sich mit Quadriga-Mobile vereinfachen: Statt mit einer Strichliste umherzugehen, Komponenten zu suchen, deren Inventarnummern abzulesen, auf der Strichliste abzuhaken und die gesamte Liste am PC abzuschreiben, reduziert sich das Vorgehen jetzt auf das Umhergehen mit dem iPAQ und Scannen der Barcodes auf den Komponenten.

Diese Beispiele zeigen: Quadriga-Mobile beschleunigt Arbeitsabläufe und schaltet Fehlerquellen aus, die durch manuelle Tätigkeiten entstehen. Auch bei der Erst-Inventarisierung, im Wareneingang oder bei der Lagerinventur bieten die in Quadriga-Mobile enthaltenen Anwendungen Unterstützung.

Quadriga-IT als Basis am PC

Quadriga-Mobile ist sozusagen das „mobile“ Gegenstück zu der PC-basierten Ressourcenverwaltung Quadriga-IT. Zusammen bilden beide Pakete eine umfassende Lösung für eine Vielzahl von Aufgabenstellungen, mit denen die IT-Abteilung täglich konfrontiert ist.

Hardware-Komponenten und Softwarelizenzen, Anwender, Lieferanten, Verträge, Standorte und Räume, Problemfälle - all das lässt sich mit Quadriga-IT verwalten. Die Software erlaubt eine einfache Navigation von einer Information zur anderen. Durchdachte und gut ausgearbeitete Einzelfunktionen machen das Leben leichter und gewährleisten, dass für viele Aufgaben nur ein Minimum an Arbeitsschritten nötig ist.

Neben der Bestandsverwaltung deckt Quadriga-IT auch angrenzende Bereiche wie Inventar-, Raum- und Vertragsverwaltung sowie das Bestellwesen für IT-Komponenten und deren Verbrauchsmaterial ab. Eine besondere Option „PCScan“ ermittelt die Daten der PCs eines Netzwerks automatisch und zentral gesteuert, ohne dass ein Administrator diese PCs aufsuchen muss.

User HelpDesk via Intranet

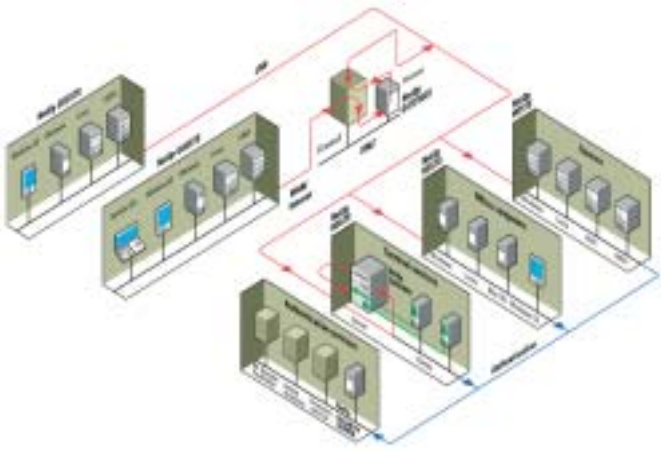
Aufbauend auf der Bestandsverwaltung enthält Quadriga-IT zudem einen User HelpDesk, mit dem die IT-Abteilung Problemfälle der PC-Anwender lösen, verwalten und dokumentieren kann. Besonders nützlich sind dabei die so genannten „Standardvorfälle“, die mit ihren Aktions- und Lösungsvorschlägen eine standardisierte Vorgehensweise bei der Problemlösung ermöglichen. Die Option „Web-IT“ macht den HelpDesk von Quadriga-IT für PC-Anwender via Intranet erreichbar und entlastet so den Telefonsupport.

Quadriga Informatik GmbH
Tel. 0049/69/850030-0
http://www.quadriga.de
Halle Y Stand B10

PROMOTION

Remote Control & One-to-One Marketing

Stadler EDV präsentiert auf der exponet Neuigkeiten in Sachen Remote Control-Software und One-to-One-Marketing.



Als langjähriger Distributor des Remote Control-Spezialisten NetOp zeigt Stadler EDV auf der exponet die neue Version NetOp School 3.0. NetOp School erleichtert bereits in vielen österreichischen Unternehmen und Schulen die Ausbildung an Computer-Arbeitsplätzen. Die Version bietet unter anderem folgende Neuheiten:

- vorbereitendes Aufzeichnen von Bildschirmaktivitäten, die später für Präsentationen verwendet werden können,
- Sperren von Internet und explizites Freigeben erlaubter Adressen, damit Schüler z.B. die Suche mit den verschiedenen Google-Diensten üben, aber keine Links aktivieren können,
- Sperren von Programmen, um zum Beispiel „nur Excel“ ausführen zu können, etwa in Prüfungsumgebungen,
- in einer Aktivitätenliste („Stundenplan“) können geplante Aktivitäten für eine Unterrichtseinheit festgelegt und während des Unterrichts automatisch mit voreingestellten Parametern ausgeführt werden.

Möglicherweise lässt sich auch schon ein Blick auf die neue Version von NetOp Remote Control (Release 7.65) werfen. NetOp Remote Control steht in Vergleichstests immer wieder an vorderster Stelle, wenn es um Produkte für den Einsatz im Helpdeskbereich und für Serverwartung geht.

Die Anschaffungskosten - im Vergleich zu Freeware-Produkten - amortisieren sich durch reduzierten Zeitaufwand für Supportanfragen und geringeren Aufwand bei Wartungsarbeiten. NetOp ist durch die zentrale Verwaltung der Remote Control Zugriffsrechte und Schnittstellen zu Helpdesk Programmen für den Unternehmenseinsatz vorbereitet.

One-to-One-Marketing

One-to-one Marketing ermöglicht die Nutzung individueller Kundeninformation für persönliche Dokumente. Dort wo die Möglichkeiten des üblichen Serienbriefs enden, beginnt das interessante Feld des 1:1 Marketings. Als Distributor für PReS und NewLeaf aus dem Hause PrintSoft bieten Stadler Lösungen an, die bei führenden Direct-Marketing Firmen und CopyShops eingesetzt werden. Viele große Unternehmen verwenden die Software, um zum Beispiel aus SAP Geschäfts- oder Marketingdokumente zu erstellen.

Die grafische und einfach zu bedienende Oberfläche in NewLeaf erlaubt zum Beispiel Mitarbeitern in Marketingabteilungen, das Potential der neuen Möglichkeiten voll zu nutzen. Die Produkte unterstützen alle gängigen Druckformate und können mehrere 1.000 Dokumente pro Minute generieren.

Halle X, Stand C05

PROMOTION

MSB Software mit Hummingbird Connectivity auf der exponet2004

Hummingbird - der führende Entwickler von Enterprise Software Lösungen – bringt mit der Version 9.0 von Exceed, NFS Maestro, HostExplorer sowie der komplett neu entwickelten Connectivity Secure Shell ein optimiertes Produkt-Portfolio auf den Markt.

Die wichtigsten Features sind: dynamische Sprachauswahl, Kerberos Unterstützung, Authentifizierung über SmartCard, IPv6 Unterstützung, einziger X-Server mit Tablet-PC Unterstützung, Integration von Host-Zugriffen in den Windows Explorer und File Transfer Manager. Neu sind auch ein integriertes Lizenzzählungs-Tool, Auslieferung auf DVD und CD sowie MS Windows 2003 Kompatibilität.

Exceed V. 9.0

- unterstützt neues TCP/IP Protokoll IPv6
- X-Session Management Console
- abgelaufene Passwort-Synchronisation mit X11-Application-Server
- erweiterte Eingabegeräte-Unterstützung
- erweiterte Schrift-Datenbank
- sichere Passwort-Verschlüsselung
- einziger X-Server mit Tablett-PC Unterstützung
- VPN/NAT Support – reale IP Ermittlung mittels eigenem IP Discovery Server (alle Plattformen)
- alle Produktfamilien beinhalten die Host Access Services = Print Services + Deployment Wizard

Connectivity Secure Shell V 9.0

- integrierter Zertifikat / Keymanager
- grafischer Tunnel Profiler/ Tunnel Monitor
- generelles Port-Forwarding
- das Secure Shell kann in einem gemeinsamen Setup z.B. gleichzeitig mit Exceed installiert werden
- beinhaltet SSL und Kerberos – kostenlos auch über die Web-Page zu beziehen
- erweiterte VPN Fähigkeit

HostExplorer V. 9.0

- Host Zugriffe sind Windows Explorer integriert (wie HN-FTP, nun auch 3270, 5250, VT)
- Erweiterter AS/400 Support (automatisch generierte SQL-Queries)
- File Transfer Manager (Batch FTP, File Monitoring)
- integrierter Zertifikat / Keymanager
- HTTP/HTTPS Proxy
- HTTP Authentifizierungs Support
- HEPS

NFS Maestro Familie V. 9.0

- erweiterte Unterstützung von NFSv4 – Hummingbird ist einziger Hersteller der das Protokoll NFSv4 unterstützt!
- wesentlich schnellere Übertragung von großen Dateien als native Microsoft Protokolle
- Name Mapping Server
- bei Anzeige (browsen) von >50.000 Dateien wurde die Geschwindigkeit gegenüber Version 8.0 verZEHNfacht
- Windows Explorer Integration
- NFS Maestro Server „Lite“: NFS Maestro Client und Solo beinhalten einen NFS Server für 10 Verbindungen/Lizenzen
- NFS Server: Solaris ACL Support (Access Control List)
- höhere Passwort Verschlüsselung
- Dynamische Konfiguration von Directory Servern

Ebene OE Stand 60

Weitere Informationen:
www.hummingbird.at
www.msb.co.at

EMC gemeinsam mit Legato und Documentum

Komplettes Speicher Produkt-Portfolio für Information Lifecycle Management

Der Speicherspezialist EMC wird auf der exponet Vienna 2004 mit den Unternehmen Legato Systems und Documentum als gemeinsamer Aussteller vertreten sein. Auf dem im Vergleich zum Vorjahr stark vergrößerten Messestand werden vernetzte Speicher Hard- und Softwarelösungen für Information Lifecylce Management präsentiert. Information Lifecycle Management (ILM) ist ein weiterer großer Schritt, um Unternehmen eine kostengünstige Informationsnutzung zu bieten. Information Lifecycle Management ermöglicht es, Daten von ihrem Entstehen bis zur Archivierung vollständig in einen Management-Zyklus einzufügen. Weitere Schwerpunkte betreffen: die CLARiiON CX-Familie als günstige Einstiegsmöglichkeit für den Mittelstand, Networked Attached Storage Lösungen für Windows-Umgebungen sowie die Symmetrix DMX-Serie in vier Modellen für den High-End Bereich. Weiters zeigt EMC sein Content-Adressed Storage (CAS) System Centera mit neuartiger Online-Speicherarchitektur für die Sicherung und Archivierung langlebiger, unveränderlicher digitaler Dokumente, sogenanntem Fixed Content.

„Die exponet 2004 wird uns als Plattform dienen, die Erweiterung unseres Portfolios durch Legato und Documentum erstmals gemeinsam zu präsentieren und den Besuchern einen Einblick in Information Lifecycle Management zu geben“, Mag. (FH) **Martin Rajsp**, Country Manager EMC Computer Systems Austria

Ebene 01, Stand 16

Applikationsbereitstellung in sicheren IT Umgebungen

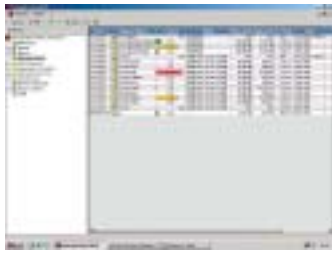
Immer noch volle Festplatten? - Jetzt einfach und schnell reagieren! SoLo EDV-Beratung und Organisation präsentiert sich auf der exponet als bewährter EDV Dienstleister für Implementierung und Wartung von Komplettsystemen sowie auch Partner wichtiger Marken.

Seit 15 Jahren ist SoLO EDV-Beratung und Organisation bereits erfolgreich auf dem österreichischen Markt tätig und u.a. Partner wichtiger Marken wie Microsoft, Hewlett Packard, Oracle, Citrix (-Metaframe, Secure Access, Password Manager), Veritas (Storage Central), F-Secure (Virenschutz und Firewalls) und jüngst auch Kobil (Strong Authentication, PKI, E-Mail-verschlüsselung und Smart Card Logon). Mit Citrix als engem Partner implementiert SoLo EDV eine Vielzahl von Projekten auch in heterogenen Umfeldern. So laufen zurzeit einige Projekte, in welchen Citrix-Farmen in eine reine NDS Umgebung integriert werden.

In Bezug auf eine Einbindung in MS Server 2003-Umgebungen war SoLo EDV einer der Vorreiter im vergangen Jahr.

Management-Tool: StorageCentral

Netzwerknutzung ist ein heikles Thema und wird meist vielfach interpretiert. Viele Mitarbeiter neigen dazu, Ressourcen in unbegrenzter Größe zu verwenden, viele Daten werden auch im Laufe der Zeit „vergessen". In Summe belegen solche Dateien oft Gigabytes. Veralteter Datenschrott, MP3, Desktop Themes und



Hintergrundbilder - das sind Reizworte für IT, Geschäftsführer und Unternehmensleiter.

Um diesen Problemen Abhilfe zu verschaffen, präsentiert die Firma SoLo EDV auf der Exponet unter anderem ein Management-Tool namens StorageCentral.

Halle Z, Stand A15

„Solutions for identifications..."

BSR idware präsentiert die neuesten Barcodetechnologien für Handel - Industrie - Transport und Logistik.

BSR idware Gmbh ist einer der führenden Anbieter im Bereich Identifikations- und Barcodesysteme in Österreich und Bayern mit Hauptsitz in Salzburg und Zweigstelle in Leobersdorf. Das Unternehmen ist spezialisiert auf: Barcodesysteme, Etikettendrucker, Datenfunksysteme und Systemlösungen für Handel, Industrie und Transport/Logistik und bietet Lösungskonzepte vom einfachen CCD-Handscanner bis zum stationären Industriescanner.

Auf der exponet werden die neuesten Entwicklungen im Bereich Auto-ID, Barcodetechnologien, RFID, Mobile Datenerfassung, Wireless LAN präsentiert.

Halle X, Stand C10

Managing On Demand Computing

Für Computer Associates zielt der nächste Schritt des IT Service Managements - also der effizienten Nutzung, Wartung und Inbetriebhaltung von IT Ressourcen - klar in Richtung On Demand Computing.

On Demand Computing heißt, dem Kunden die optimale Ausnutzung seiner Ressourcen zu ermöglichen. In der Vergangenheit ist die IT Infrastruktur der einzelnen Unternehmen aufgrund immer höherer Anforderungen stark gewachsen. Die vorhandenen Kapazitäten werden aber in den meisten Fällen nicht optimal ausgelastet.

Computer Associates ermöglicht seinen Kunden ihr IT Umfeld durch automatisches, auf die Geschäftssituation des Kunden abgestimmtes Handeln bestmöglich zu nützen.

Ebene 02, Stand 49

Data Systems Austria zeigt ERP, CRM, DMS

Die neuen JET Software-Highlights aus den Bereichen ERP, CRM und Dokumentenmanagement stehen im Mittelpunkt des Messeauftritts bei Data Systems Austria. Weiters sind Produkten und Lösungen seiner Partner HP und Microsoft zu sehen.

Auf der Exponet 04 präsentiert Data Systems Austria den neuen Release 2.1 von JET Orbit, einer ERP-Lösung für Handels- und Produktionsbetriebe mit einer Reihe interessanter neuer Features. Im Zuge der kontinuierlichen Weiterentwicklung wurde die CRM-Lösung JET Workplace in JET ORBIT integriert. Auch das Qualitätsmanagement wurde erweitert. Es bietet die nahtlose Einbettung des QM in das betriebswirtschaftliche Gesamtsystem. Qualitative und quantitative Prüfmerkmale können innerhalb der gesamten logistischen Kette über unterschiedliche Prüfvorgänge auch mittels angeschlossenen Messmitteln analysiert werden.

JET Workplace ist eine innovative CRM-Lösung unter .Net und Outlook. Auf der Exponet werden zwei neue Module präsentiert: Das Modul Kampagnenmanagement umfasst jede Art von Kampagnen-Elementen, wie Aussendungen, Veranstaltungen, Telemarketing, Vertriebsakquisition oder Online-Fragebögen. Ebenso wird die gesamte Newsletter-Abwicklung abgedeckt. Durch die Integration in das Berichtswesen von JET Workplace werden alle Folgeaktivitäten festgehalten und Aufgaben für die Nachbearbeitung in einen Workflow eingebunden. Ein weiteres Modul ist HelpDesk und Servicemanagement.

Das neue JET DMS Modul Rechnungsprüfung ermöglicht durch seine Einbindung in einen Workflow die elektronische Weiterleitung von Eingangsrechnungen und hilft damit Zeit und Kosten zu sparen, und die Papierberge zu reduzieren. Da die Belege intern nur mehr elektronisch weitergeleitet werden und auch die Prüfung und Freigabe per einfachem Mausklick erfolgt, wird nicht nur der Freigabe-Vorgang enorm beschleunigt, sondern es entfällt auch der Verlust von Originaldokumenten.

Partnerschwerpunkt: Produkte und Lösungen von HP und Microsoft

Den interessanten neuen Kommunikations- und Mobility-Features des Exchange Servers 2003 widmet DSA einen weiteren Messe-Schwerpunkt.

Präsentiert werden neue Exchange-Features, wie die vollständig überarbeitete Architektur von Outlook Web Access mit seiner Outlook 2003 sehr ähnlichen Benutzeroberfläche und Funktionalität sowie Mobilitylösungen mit Outlook Mobile Access und Exchange Server ActiveSync, die sichere Unternehmens-E-Mails auf einer breiten Palette von mobilen Geräten einschließlich browserbasierten Mobiltelefonen, Microsoft Windows Powered Pocket PCs- und Microsoft Windows Powered Smartphone-Geräten ermöglichen.

Im Rahmen des HP-Messeschwerpunktes der DSA werden HP integrity Server auf Basis der Intel Itanium 2 Technologie präsentiert. Sie zeichnen sich durch eine breite Palette an verfügbaren Betriebssystemen und hohe Performance aus zum Beispiel für Serverkonsolidierung.

Storage-Lösungen bilden einen weiteren HP-Schwerpunkt. Im Vordergrund stehen dabei der hochperformante Einsatz moderner Virtualisierungstechnologien, die sowohl einen problemlosen als auch Zeit und Kosten sparenden Betrieb ermöglichen.

Halle Y, Stand B05

IT-Komplettlösung für Serverräume

Die seit einigen Jahren erfolgreich eingesetzte USV-Komplettlösung (DCPS - Data Center Power Systems) von KESS Power Solutions hat sich gewandelt in eine komplette IT-Lösung für Serverräume.

Bis auf die Server selbst liefert KESS Power Solutions sämtliche Ausstattung - von baulichen Maßnahmen bis zur Zutrittskontrolle. „Vorbei sind die Zeiten in denen das Aufstellen einer USV und der dazugehörigen Software genügte. Heutzutage ist der Faktor Zeit wichtiger denn je. Die Kunden möchten einen Ansprechpartner für die komplette Ausstattung ihres Serverraumes, der in der Lage ist, an einem Wochenende das gesamte Equipment zu installieren“, erklärt Ing. Josef Frühwirth, Verantwortlicher für USV-Business bei KESS Power Solutions.

Auf diesen Trend hat man bei KESS reagiert und die ursprüngliche Power-Solution (DCPS) zu einer Serverraum-Komplettlösung erweitert. Zusätzlich zum Kernbereich USV, USV-Software und Server-Management (KVM-Switching) bietet KESS Power Solutions nun auch die Installation von ganzen IT-Zellen (Sicherheitswände, Doppelboden) nach EN 1047-2, F90/F180 inklusive Löschanlagen, Klimasystemen, Zutrittskontrolle und Videoüberwachung bis hin zu Serverschränken an.

Sämtliche Dienstleistungen wie EDV-Stromverteilung, einschließlich Zubehör sowie die Überprüfung der elektrotechnischen Anlagen nach ÖVE/-ÖNROM E 8001-6-xx sind Standard.

Halle Z, Stand B 20

RITTAL INNOVATION
Sonderausgabe EXPONET
Nr. 1/04

RITTAL Fachtage auf der exponet

Editorial

Mehrwert Messe!

Sehr geehrte Geschäftspartner,

Rittal setzt im Messegeschehen als Aussteller neue Akzente. Neben der Präsentation der neuesten Produkte aus unserem Haus haben wir Top-Spezialisten aus dem Consultingbereich engagiert. Unabhängig von der Produktpräsentation können Sie an den Messetagen mit diesen Beratern für Sie wichtige Fachthemen erörtern.

Hier die Themen für Sie:

17.2.2004: Das neue Leistungsverzeichnis LG19, Ing. Franz L. Gruber

18.2.2004: Sicherheit von EDV-Systemen, Dr. Christian Reiser

19.2.2004: Kostenoptimiertes Netzwerkdesign, Gerhard Lagler

Das neue Jahr bringt weitere neue Ideen, auch im Kozept unserer „Rittal Innovation“: Auf den nächsten Seiten informieren wir Sie wieder über neue Produkte und Lösungen aus unserem Unternehmen. Da wir heuer ein Jubiläum zu feiern haben – die Rittal Ges.m.b.H. besteht seit 30 Jahren in Österreich – möchten wir Ihnen auch unsere Mitarbeiter vorstellen und einen Blick auf die 30 Jahre von Rittal in Österreich werfen. Zum Anwendungsbereich ISP-Racks finden Sie einen Praxisbericht in der Rubrik „Herr Mayer unterwegs“.

Neben dem Messekonzept zur exponet möchten wir Sie auch wieder auf unsere mobile Produktschau hinweisen: Mehrmals im Jahr steht Ihnen dieser Rittal Spezialservice voller Ideen und innovativer Produktlösungen zur Verfügung.

Nun wünsche ich noch eine angenehme Lektüre dieser Ausgabe und lade Sie ein, uns auch weiterhin als Partner bei Ihren Problemlösungen beizuziehen.

Ich würde mich freuen Sie bei unseren Fachtagen auf der exponet begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichem Gruß

R. Hattinger

D.I. Ruprecht Hattinger
Geschäftsführer

Rittal auf der exponet 2004 bedeutet mehr als nur die Präsentation der neuesten Produkte. Ein neues Fachtage-Konzept mit Informationen weit über das Produktangebot hinaus stellt den Besucher ins Zentrum der Bemühungen.

Immer einen Schritt voraus

Immer einen Schritt voraus zu sein ist einer der Grundsätze von Rittal. Überzeugen Sie sich davon auf der exponet 2004 bei den Rittal Fachtagen.

Fachwissen von IT-Consultern

Neben der Produkt-Präsentation hat Rittal zusätzlich drei unabhängige IT-Experten eingeladen. Diese namhaften Consulter stehen den Besuchern nach vorheriger Terminvereinbarung für persönliche Gespräche zur Verfügung, um über die Themen Sicherheit, Kostenoptimierung im Netzwerk und die neuen LG19-Texte zu sprechen und die Fragen Interessierter zu verschiedenen Themen zu beantworten.

17. Februar – Planer-Tag

Die neue LG19 – Strukturierte Verkabelung

Ing. Franz L. Gruber,
Experte für standardisierte Leistungs-beschreibungen

Wie schon bei anderen LGs wurde auch bei der LG19 kein Lehrbuch sondern ein Werkzeug erstellt, mit dem konkretisierte Leistungen unmissverständlich und fair ausgeschrieben werden können. Eventuelle Auslegungsdifferenzen können objektiv behandelt werden.

17. bis 19. Februar 2004
Austria Center Vienna
Halle Z, Stand Z/D04
Di von 9 bis 18 Uhr
Mi bis Do von 9.30 bis 18 Uhr

LG19 – die Vorteile

Der größte Vorteil der standardisierten Leistungsbeschreibung ist die Risikominimierung durch fertige Texte. Durch die Hinterlegung von Standardkalkulationen mit Zeit-, Material- und Preisdaten ergibt sich eine wesentliche Zeit- und Kostenersparnis und mehr Konzentration auf zusätzliche, frei formulierte Positionen. Das schnelle Einlesen des LVs bietet in der ersten Durchrechnung Informationen über die Größenordnung der Angebotssumme und über die Anzahl der nicht vorkalkulierbaren, zumeist frei formulierten Positionen.

Lesen Sie bitte auf Seite 2 weiter …

Rittal persönlich

Ing. Christian Alsch
Produktmanager Netzwerktechnik und Elektronik

Ing. Christian Alsch, 38, ist als Produktmanager für die Bereiche Netzwerktechnik und Elektronik verantwortlich. Davor betreute er acht Jahre als Technischer Außendienst die Kunden im Raum Niederösterreich. Mittels intensivem und regelmäßigem Kontakt zu den Kunden leistet Christian Alsch den technischen Support für die Kollegen im Außendienst.

Helmut Höynck
Niederlassungsleiter Graz

Am 1. Juni 1983 begann Helmut Höynck bei Rittal-Österreich als Außendienst-Mitarbeiter. Zu seine Aufgaben gehörte damals, die Kundenbetreuung im südlichen Burgenland, in der Steiermark und in Kärnten aufzubauen. Als 1990 die Rittal-Niederlassung Graz gegründet wurde, übernahm Helmut Höynck die Leitung der Niederlassung. Ihm zur Seite standen damals noch drei Mitarbeiter. Heute stehen in dieser Niederlassung 13 Mitarbeiter für die Kundenbetreuung zur Verfügung.

Hans-Peter Weissböck
Technischer Außendienst

Hans-Peter Weissböck, 41, unterstützt seit neun Jahren als Technischer Innendienst die Rittal Niederlassung Linz mit seinem Know-how auf dem Gebiet der Netzwerk-Komponenten. Seit einem Jahr betreut er zusätzlich einige Kunden auch im Außendienst. Mit Jahresbeginn wechselt Weissböck nun ganz in den technischen Außendienst. In dieser Position wird er vor allem Kunden mit dem Schwerpunkt IT in Oberösterreich und Salzburg nun auch vor Ort betreuen.

Termine der Rittal Fachtage

Nutzen Sie die Möglichkeit des persönlichen Gesprächs!

Halle Z/Stand Z/D04

17. 2. 04
Planer Tag, 9.00 bis 12.00 Uhr
Die neue LG19 – Strukturierte Verkabelung
Ing. Franz L. Gruber,
Experte für standardisierte Leistungsbeschreibungen

18. 2. 04
IT-Consulting Tag 1, 10.30 bis 18.00 Uhr
Sicherheit von EDV-Systemen
Dr. Christian Reiser,
Experte für Informationssicherheit

19. 2. 04
IT-Consulting Tag 2, 10.30 bis 17.00 Uhr
Kostenoptimiertes Netzwerkdesign
Gerhard Lagler,
Experte für Netzwerkdesign und -technik

Terminvereinbarung: Fr. Alexandra Haider
Tel. 01/610 09-660

Fortsetzung von Seite 1:

18. Februar – IT-Consulting Tag 1

Sicherheit von EDV-Systemen

Dr. Christian Reiser,
Experte für Informationssicherheit

Wenn es um Sicherheit geht vertrauen wir lieber auf andere. Wir vertrauen auf den Staat, wenn es um Verbrechensbekämpfung geht, auf staatliche Regelungen wie bei der CE Kennzeichnung von Elektrogeräten oder die Vorschriften bei Strom-Sicherungsschränken.

Dabei delegieren wir die Sicherheit. Beim Sicherungsschrank wird die Verantwortung an den Elektriker weitergegeben, bei der physischen Sicherheit vielleicht an einen Wachdienst und bei der Informationssicherheit an die IT, wenn es darum geht, die virtuellen Werte eines Unternehmens, die Informationen, zu schützen.

Der Weg zu mehr Sicherheit!

Die nötigen organisatorischen Maßnahmen, die Policies, Richtlinien, die pragmatische Umsetzung von Sicherheitsstandards (wie z. B. ISO 17799) sowie die nicht minder wichtige Sensibilisierung bezüglich der Schulung aller Beteiligten sind das Thema des ersten Informationssicherheits-Consulting-Tages auf der exponet.

19. Februar – IT-Consulting Tag 2

Kostenoptimiertes Netzwerkdesign

Gerhard Lagler,
Experte für Netzwerkdesign und -technik

Kostenoptimierung ist besonders dann gefragt, wenn in Folge der angespannten wirtschaftlichen Lage der Rotstift angesetzt werden muss. Dabei gewinnt das Aufspüren der „versteckten Kosten“, verursacht durch Unproduktivität – wie tagtägliche Slow- & Downtime oder falsche Einkaufsentscheidungen – an Bedeutung.

Zusammengewürfelte Komponenten verschiedener Hersteller, schlechte Umgebungsbedingungen für das Netzwerkequipment oder Kupferverkabelung können unnötige Kosten im Netzwerk verursachen.

Versteckte Kosten bei neuen Technologien

Erhoffte Kosteneinsparungen durch die Einführung neuer Technologien wie Voice over IP oder Streaming Media kommen nicht zum Tragen, wenn die bestehende IT-Infrastruktur die neuen Applikationen nicht unterstützt. Höherer Netzwerk-Traffic, kein einheitliches Verkabelungssystem, schlechte Patchcords oder schlechter NEXT (near-end croasstalk) Wert verursachen zusätzlich Slowtime.

Herr Mayer unterwegs

Lieber Leser,
als Fahrer des Rittal Showroom-Busses österreichweit unterwegs, entdecke ich immer wieder interessante Projekte, die ich Ihnen in dieser Rubrik vorstellen möchte. Der erste Weg dieses Jahres führte mich zur Telekom Austria.

Das Internet ist wichtiger Motor der Wirtschaft. Speziell für Housing und Hosting Services wie die Telekom Austria hat Rittal eine Produkt-Familie, bestehend aus maßgeschneiderten Schranksystemen, entwickelt.

Die Rittal ISP/ASP-Racks gewährleisten durch die vertikale Teilbarkeit den separaten Zugang zu den eingebauten Geräten der verschiedenen Kunden.

Das Telekom Austria Service

Mit der Bereitstellung von Housing und Hosting Services erweitert die Telekom Austria das Angebot an IT-Dienstleistungen. Damit steht vor allem für Kunden, die sich keine eigene IT-Infrastruktur anschaffen, aber trotzdem alle Vorteile IT-basierter Geschäftsprozesse nutzen wollen, die ideale Lösung zur Verfügung. Sie mieten zu einer fixen Monatsgebühr die benötigte IT-Ausrüstung im hochsicheren Rechenzentrum der Telekom Austria.

Die Infrastruktur

Telekom Austria Business Solutions stellt in seinen DataCentern österreichweit – derzeit in allen Bundeshauptstädten – die für den Betrieb des Kunden-Equipments notwendige Basisinfrastruktur zur Verfügung: Stellflächen, Netzinfrastruktur, Klimatisierung, unterbrechungsfreie Stromversorgung, Notstromaggregat sowie Zugangskontrolle und Videoüberwachung. Zusätzlich übernimmt Telekom Austria die Wartung des Kunden-Equipments je nach Bedarf auf unterschiedlichen Überwachungs- und Instandhaltungsebenen.

Peter Fenz, Leiter des Netzausbau Switching bei der Telekom Austria: „Außerdem ist durch regelmäßige Updates dafür gesorgt, dass die gemietete Hard- und Software immer auf dem neuesten Stand bleibt."

Die Gehäuseauswahl

Auf der Gehäuseseite macht dieses Angebot Speziallösungen notwendig. Der Bedarf an individuellen und dennoch standardisierten Schranksystemen ist groß. Dieser Anforderung wird Rittal mit den ISP/ASP-Racks gerecht.

ISP/ASP-Racks

Die Sicherheit entscheidet, denn gerade im Bereich des Server Housing werden die Geräte von mehreren Kunden untergebracht. Dabei hat jeder Betreiber Anspruch auf volle Zugänglichkeit zu seinen Systemen. Zur selben Zeit müssen aber die im gleichen Gehäuse montierten Geräte anderer Kunden vor unberechtigtem Zugriff geschützt sein. Rittal löst diese Aufgabe durch zwei bis vier Fächer pro Schrank, die jeweils ein individuelles Zugangskontrollsystem und entsprechende Schlösser aufweisen können. Darüber hinaus sind die Fächer hinsichtlich der Kabelführung von Strom- und Datenkabeln voneinander getrennt aufgebaut, so dass jeder Betreiber eines Fachs sicher vor fremden Zugriffen ist.

Peter Fenz,
Leiter des Netzausbau Switching bei der Telekom Austria

News Ticker

Terminal Systeme

Opti-Wall heißt der jüngste Spross der erfolgreichen ITS Familie Opti-Line.

Als Kompaktterminal für die Wandmontage konzipiert, beansprucht es nur wenig Platz, bietet aber alle technischen Möglichkeiten seiner Geschwister. Es stehen zwei PC-Systeme zur Auswahl, die speziell für den Einsatzzweck in Terminalsystemen abgestimmt sind. Beim Zubehör setzt Rittal wie so oft auf den persönlichen Kundenwunsch. Soll es ein 15"- oder 17"-TFT-Display mit Touchscreen oder Tastatur sein? Wird ein Magnet- oder Chipkartenleser benötigt oder soll der Terminal bunt wie der Regenboden sein?

Alle Variationen sind möglich und lassen so kaum Kundenwünsche offen.

Das Opti-Wall Kompakt-Terminal für wenig Platz.

Drehzahlgesteuertes Lüftersystem

Die Hauptaufgabe des Fan Control Systems FCS ist die Überwachung von Lüftern ist. Dabei regelt und kontrolliert es die Drehzahl bei bis zu sechs Lüftern. Die Drehzahlüberwachung senkt dabei sowohl den Energieverbrauch wie auch den Geräuschpegel der Lüfter. Die Lebensdauer der Anlage kann somit verlängert werden. Als Stand-alone-Gerät oder als Einbau im Rack-Überwachungssystem CMC-TC wird der Ausfall eines oder mehrerer Lüfter von dem System selbständig erkannt und gemeldet.

Durch die redundante Lüftersteuerung wird bei Ausfall eines Lüfters die Luftleistung aller Lüfter automatisch erhöht.

Zur Überwachung eingebauter Lüfter gibt es das Fan Control System.

Rittal von Anfang an dabei!

Ein runder Geburtstag ist immer ein Grund zum Feiern.
Rittal Österreich wird 30!

Während sich die österreichische Geschichte um den ersten autofreien Tag drehte und sich die Autofahrer den Kopf zerbrachen, an welchem Tag sie das geliebte Fahrzeug am wenigsten vermissten, startete Rittal 1974 in Österreich. Eine Wohnung in Wien diente damals als erster Standort. Lagerung und Auslieferung erfolgte über eine Spedition. Was für Zeiten!

19"-Technik anno 1974

Doch so einfach die Bürostrukturen waren, so ausgereift zeigten sich die Produkte des deutschen Unternehmens. Denn bereits 1974 entwickelte Rittal eine komplette Schrankserie mit 19"-Technik.

Hohe Innovationsbereitschaft war bei Rittal schon vor 30 Jahren Teil der Unternehmensphilosophie: der RS-Schrank aus 1974.

Die sogenannten RS-Schränke (Reihen-Schaltschränke) waren ihrer Zeit bereits voraus und ermöglichten umfangreiche Ausbau- und Maßvarianten.

19"-Technik 2004

Mit stetigen Anpassungen an die Anforderungen der Technik hat es Rittal geschafft, im sehr schnelllebigen IT-Bereich weltweit Marktführer zu werden.

Heute können Österreichs IT-Kunden aus insgesamt 11 Schranksystemen auswählen, die passende Lösung konfigurieren und sich somit auf 30 Jahre Erfahrung am heimischen Markt verlassen.

TE heißt Top Economy ...

Das Kosteneinsparungspotenzial des Kunden steht bei Rittal bei der Entwicklung von neuen Produkten im Vordergrund. Deshalb war es Rittal sehr wichtig, einen Schrank im preissensiblen Segment anbieten zu können. Die neue Top Economy (TE)-Linie findet überall dort sein Einsatzgebiet, wo auf Rittal Know-how zu sensationell günstigen Preisen zurückgegriffen werden soll.

Die Details zum TE 7000

Das neue TE-Rack gibt es in vier verschiedenen Abmessungen. In der vorderen Türe sind 3 mm Sicherheitsglas und ein Sicherheitsverschluss eingebaut. Die hintere Stahlblechtür sowie die Seitenwände sind ebenfalls mit einem Sicherheitsverschluss versehen. Das Rack wird mit einem Satz tiefenverstellbarem 482,6 mm (19") Befestigungsprofil vorne und hinten, einem offener Bodenrahmen sowie einem Dachblech mit Bürsteneinsätzen fix und fertig montiert geliefert.

Die TE-Box

Für den Einsatz an der Wand gibt es die neue TE-Box in den vier gängigsten Abmessungen. Der Wandverteiler ist aus

Mit dem neuen TE-Rack ist die Verbindung von Top Preis und Top Qualität gelungen.

1,5 mm Stahlblech gefertigt. Im Lieferpreis enthalten sind eine Sichttür mit Sicherheitsverschluss (ab 15 HE gibt es 2 Stück), eine Servicetür seitlich rechts mit Sicherheitsverschluss, einen Satz 482,6 mm (19") Befestigungsprofil vorne, Kabelflanschplatten für die Kabeleinführung von unten und oben, zwei Bürsteneinsätze und Erdungsbolzen auf der Tür und dem Gehäuse.

Termine – Events

Rittal auf der exponet Vienna
Messe und Kongress für Enterprise Computing, Internet und Telekom
17. bis 19. Februar 04, Austria Center Vienna

ceBit
18. bis 24. März 04, Hannover

Hannover Messe für Industrie
19. bis 24. April 04, Hannover

Sicherheit und Belüftung von Tunnels
19. bis 21. April 04, Technische Uni Graz

Details und weiterführende Infos zu den Veranstaltungen finden Sie unter www.rittal.at oder auf den Veranstalter-Homepages.

Impressum
Die Rittal Innovation ist eine periodisch erscheinende Kundeninformation der Rittal Schaltschränke Ges.m.b.H., Wien
Herausgeber: Rittal Schaltschränke Ges.m.b.H.
Redaktion: Mag. Andreas Hrzina, Mag. Barbara Sawka (Rittal)
Gestaltung: Lustig Direct Marketing GmbH, Donaustraße 4, 2000 Stockerau, www.ldm.at

Rittal Schaltschränke Ges.m.b.H.
Laxenburger Straße 246a,
A-1239 Wien, Postfach G4
Tel: (01) 610 09-0, Fax: (01) 610 09-26,
e-mail: office@rittal.at
www.rittal.at

01/04

FRIEDHELM LOH GROUP

SAP Partner zeigen Lösungen für den Mittelstand

SAP Österreich ist auf der heurigen Exponet durch Partner vertreten. Schwerpunkt sind die SAP Mittelstandslösungen mySAP All-in-One und SAP Business One.

SAP Lösungen für den Mittelstand werden auf der diesjährigen Exponet von IDS-Scheer / Plaut Austria GmbH, ai informatics AG und der unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG präsentiert. Weitere SAP Partner auf der Exponet sind Fujitsu Siemens Computers Ges.m.b.H. und MIS Austria GmbH.

IDS-Scheer / Plaut Austria hat sich in den vergangenen Jahren einen Namen bei den mittelständischen Unternehmen gemacht und dabei eine führende Rolle übernommen. Mit den Gesamtlösungen im Rahmen von mySAP All-in-One, die nun unter dem Namen ARIS Smart-Path angeboten werden, konnten die Einführungskosten basierend auf Branchentemplates und einem einheitlichen Vorgehensmodell bedeutend gesenkt werden. SAP Business One, die Standard-Softwarelösung für kleinere, mittelständische Unternehmen, wird ebenfalls von IDS-Scheer / Plaut Austria auf der Exponet am Stand Ebene OE/83 präsentiert.

ai informatics präsentiert in der Halle Z, am Stand B05 auf 130 m2, SAP-Lösungen für mittelständische Unternehmen. Die Branchenlösung SPEED, die speziell für Anlagen- und Maschinenbau erstellt wurde, wird als kundenindividuelle Lösung, die innerhalb von drei bis neun Monaten realisiert werden kann, neben CRM-Lösungen und Portalen präsentiert.

unit-IT stellt fünf mySAP All-in-One-Softwarelösungen vor. Geschäftsprozesse für Handelsunternehmen, Serienfertiger, für Unternehmen aus der Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie für Automobilzulieferbetriebe werden voreingestellt. Damit erzielt unit-IT wesentliche Kostenvorteile bei der Implementierung. Die mobilen Lösungen, die in den meisten Fällen als Ergänzung und Anbindung an bestehende SAP-Systeme dienen, werden am Stand OE/18 ebenfalls präsentiert und visualisiert.

Mit FlexFrame stellt **Fujitsu Siemens Computers** eine IT-Infrastruktur-Lösung vor, die erhebliche Total Cost of Ownership (TCO)-Einsparungen beim Betrieb von mySAP-Lösungen ermöglicht. FlexFrame basiert auf ein einer klaren Aufteilung der IT-Infrastruktur für mySAP-Lösungen in die Blöcke Computing, Control, Network und Storage. (Halle Y Stand B21) **MIS** zeigt auf Ebene 02, Stand 60, ergänzende Lösungen rund um das SAP Business Information Warehouse und mySAP Enterprise Portal. ❑

„Auch in diesem Jahr zählen die Mittelstandslösungen zu den Schwerpunktthemen von SAP Österreich und daher werden diese auf der heurigen Exponet von drei unserer Partner präsentiert", sagt **Manfred Travnicek**, Marketingdirektor bei SAP Österreich.

Spam, Virus und Co.

BorderWare ist auf der exponet mit aktuellen Security Appliances vertreten.

Unter dem Motto „Spam, Virus und Co. - Contentfilter sind nur so gut wie ihr Management" präsentiert BorderWare Technologies mit dem Partner Client Server Lösungsmodelle für einen gesicherten SMTP-Verkehr.

IT-Security zeichnet sich durch immer komplexer werdende Technologien aus. BorderWare Technologies konzentriert sich innerhalb des IT-Security Marktes auf applikationsspezifische sichere Appliance Lösungen. Der Fokus liegt dabei auf der MXtreme Mail Firewall, die sich als erste Mail Firewall überhaupt in der höchsten Stufe der Sicherheitszertifizierungen nach Common Criteria befindet.

„Die MXtreme ist eine kostengünstige und effektive Sicherheitslösung für den gesamten Mailverkehr und in der Lage Spam, Viren und andere unerwünschte Eindringlinge fernzuhalten", erläutert Michael Kohl, Die verschiedenen Technologien der MXtreme Mail Firewall tragen den unterschiedlichen Anforderungen von Unternehmen Rechnung.

Halle X, Stand B13

Netzwerk-Analyse und Netzwerk-Sicherheit

schoeller network control zeigt auf der exponet 2004 gemeinsam mit seinen internationalen Partnern neueste Lösungen und Produkte, die die Performance sowie Transparenz und Sicherheit von Netzwerken verbessern sollen.

„Auf der Exponet 2004 werden wir im Bereich Netzwerk-Analyse mit unseren wichtigsten Partnern: Network Associates, Lucent Technologies, Fluke Networks und Peribit Networks präsent sein. Im Bereich Netzwerk-Sicherheit werden wir Lösungen gemeinsam mit unseren Partnern Secure Computing und Aladdin vorstellen", erklärt Ing. Gruber, Geschäftsführer von schoeller.

Network Associates
Der Anbieter von Protokollanalysatoren präsentiert die neueste S6040 Appliance zur gleichzeitigen Analyse von bis zu 4 Gigabit Netzwerken, den nPO Manager mit Multitrace Funktion sowie den Visualizer mit ausführlichen Reporting-Funktionen.

Peribit Networks
Der Sequence-Reducer SR-50 sorgt für eine Beschleunigung von WAN-Verbindungen um das 4-5fache. Damit werden Performance-Probleme gelöst und außerdem Einsparungen bei den monatlichen Leitungskosten erzielt, da die physikalische Leitungsgeschwindigkeit nicht erhöht werden muss.

Lucent Technologies
Lucent zeigt die Weiterentwicklung der Performance- und Servicelevel-Managementsoftware ‚Vital-Suite'. Schwerpunkt dieser Erweiterung sind die Weiterentwicklung des Messpunktes für die Applikationsperformance am Enduserclient durch den VitalAgent/Automon, die intelligente Eventkorrelation von Grenzwertüberschreitungen im Netzwerk (VitalEvent) sowie ein umfangreiches Reportingmodul VitalART.

Fluke Networks
Schwerpunkt von Fluke sind integrierte Hard- und Softwarelösung - tragbare Geräte, Workgroup Analyzer, Link Analyzer für leistungsstarke Gigabit-Verbindungen, WAN Analyzer - damit ist ein schneller und umfassender Überblick über das gesamte Netzwerk sichergestellt.

Secure Computing
Sidewinder G2 Firewall 6.1 mit der Application Defenses-Technologie: Die Integration dieser Lösungen in ein einziges Managementsystem gewährleistet sichere und

Fluke Networks zeigt auf der exponet seine Hard- und Software zur Netzwerkanalyse

einfache Verwaltung, vielfältige Services wie Antivirus, Anti-Spam, SSL-Verschlüsselung, Intrusion Prevention, Schutz von Webservices und vieles mehr.

Aladdin
Aladdin präsentiert die USB-e-Token mit denen sich eine Vielzahl von Anwendungen speichern lassen - wie Zertifikatsspeicherung über Ablage von Public-Privat Key Paaren, Authentisierung von VPNs und geschützte Bereiche einer Website.

Ebene OE, Stand 06

Hummingbird auf der exponet 2004

Der Spezialist für Enterprise Information Management Systeme präsentiert sein gesamtes Portfolio sowie erstmalig seine Lösungen zu Vertragsmanagement und E-Mail-Archivierung.

Im Mittelpunkt des Messeauftritts gemeinsam mit den Partnern May Computer, MSB Software und RedDot Solutions stehen die Lösungen für Vertragsmanagement und E-Mail-Archivierung, sowie die verstärkte Integration mit dem RedDot Web Content Management Server (CMS).

Die Erstellung, Abzeichnung und Verwaltung von Verträgen war traditionell ein manueller und damit auch fehleranfälliger Prozess. Daraus resultieren oftmals vergeudete Zeit und Ressourcen, erhöhte Betriebskosten und verpasste Geschäftschancen. Immer wieder treten Probleme auf, wenn es darum geht in Erfahrung zu bringen, wann welche Verträge auslaufen und viele Verträge werden fälschlicherweise verlängert. Hier schafft Hummingbird mit seiner Lösung „Hummingbird Enterprise for Contract Management" Abhilfe. Die Software verwaltet unternehmensweit alle Arten von Vertragsdokumenten und stellt die zentrale Verfügbarkeit aller vertragsrelevanten Daten sicher. Auf diese Weise reduziert sich der administrative Aufwand erheblich. Zu einer vereinfachten Dokumentenhandhabung gehört auch, verschiedene Klauseln und ganze Dokumente anhand von Textbausteinen zusammenzustellen.

Automatisiertes E-Mail-Management

Als weitere Produktneuheit präsentiert Hummingbird seine Lösung für automatisiertes E-Mail Management. Die Lösung ermöglicht die automatische Profilierung und vorschriftsmäßige Archivierung von eingehenden sowie versendeten E-Mail Nachrichten und dient damit der Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften. Hummingbird Enterprise bot auch bisher hervorragende Unterstützung für die Profilierung und die Verwaltung von E-Mails über seine Dokumentenmanagement-Lösung Hummingbird DM. Die neue automatische E-Mail-Management Lösung erweitert diese Funktionalitäten nun und ergänzt Hummingbird Enterprise um automatisierte, serverseitige E-Mail Profilierungsfunktionen.

Hummingbird ist jetzt auch in Österreich mit einer eigenen Präsenz vertreten.

Ebene OE, Stand 60

REBOOT

Ein neues IT-Messejahr hat begonnen, und alle fragen sich: Wird es sich heuer lohnen, Standmiete zu zahlen, Messehostessen zu engagieren und tagelang Trubel und Gewühl in Kauf zu nehmen, wenn am Ende in den Auftragsbüchern doch nicht mehr steht als zuvor?

Ein Kommentar von Conrad Gruber

Die eindeutige Antwort: Ja, es lohnt sich. Gerade jetzt. Denn die IT-Wirtschaft reckt sich wieder wie ein zartes Pflänzchen, das von einer brutalen New Economy-Aktien-Stampede niedergetrampelt wurde, nun aber wieder Licht und Energie zum Leben hat. Die Indikatoren der Branche weisen auch 2004 zwar nicht steil nach oben, aber sie weisen nach oben. Natürlich sind Investoren und Kunden vorsichtiger geworden, aber die Firmen kommen um eine leistungsfähige IT nicht herum, das allein diktiert schon der Wettbewerb. Auf den heurigen IT-Messen, sei es die exponet, die CeBIT, die Systems, wird man sich wieder begrüßen, neugierig abtasten und gegenseitig Mut zusprechen. Natürlich kann man es auch anders halten: Firmen wie zum Beispiel Nextiraone, Unisys oder die Software AG wollen heuer der exponet fernbleiben, um ihre Kunden mit einer eigenen Roadshow zu beglücken - auch gut, Hauptsache, das Prinzip Kontakt bleibt gewahrt. Jedem ist selbst überlassen, wie er sein Marketinggeld einsetzt.

In Österreich noch wenig registriert werde die IT-Messen in Osteuropa, vor allem in Ländern, die ab Mai unsere EU-Nachbarn sein werden. So zählte die Invex in Brünn im vergangenen Oktober sagenhafte 150.000 Besucher bei 650 Ausstellern, Zahlen, von denen die verblichene ifabo immer nur träumen konnte. Die Invex gilt sogar als Leitmesse für den osteuropäischen Raum, ein Besuch lohnt sich also. Es gibt keine einzige Branchenstudie, die Osteuropa nicht einen enormen Nachholbedarf bei IT in der staatlichen Verwaltung und bei den Unternehmen selbst konzediert. Der Staat braucht Verwaltungs- und Finanzsoftware, Logistik- und Procurement-Programme, die Unternehmen lechzen geradezu nach Enterprise Management-Lösungen aller Art, und alle diese Dinge müssen implementiert, serviciert und gewartet werden. Und das Schöne daran: Die EU mischt mit Fördergeldern kräftig mit. Wie das funktioniert, an wen man sich wendet und wie man seinen Marktauftritt im Osten angeht - das erfährt man unter anderem am richtigen Messestand auf der richtigen IT-Messe. Wenn man dort nicht gleich mit den nächsten potentiellen Kunden selbst ins Gespräch kommt...

Sage KHK: Tools für mehr Effizienz und Kreativität

Die Tochter des weltweiten Marktführers in kaufmännischer PC-Software, der britischen Sage Group, möchte Österreichs Unternehmen mit passenden Software-Tools zur Seite stehen.

„Die 2004er-Versionen unserer Software helfen nicht nur, weitere Potenziale für noch mehr Effizienz zu finden, sondern auch neue, kreative Wege zu beschreiten", erläutert DI Johannes Schwaiger, Geschäftsführer des österreichischen Sage-KHK-Lizenznehmers Business Software GmbH in Klagenfurt.

So steht heimischen Unternehmen, die sich aktiv beim Aufbau der Märkte in Südosteuropa engagieren, die Sage Office Line 200 jetzt auch mit Benutzer-Oberflächen in Slowenisch, Kroatisch und Serbisch - neben Englisch und Französisch - sowie in einer eigenen kroatischen Version zur Verfügung. Parallel dazu hat die Business Software GmbH mit 1. Jänner 2004 auch die Vertriebs-Verantwortung für Kroatien, Serbien und Bosnien übernommen.

Unternehmen der Fertigungs-Industrie haben nun mit dem Modul „Produktion" zur Sage Office Line eine individuell auszurichtende Lösung. Damit lassen sich alle Arbeits- und Verwaltungs-Abläufe von der Produkt-Konfiguration bis zur -Kalkulation, über die Ressourcen-Planung inklusive der Kontrolle über Lieferketten bis hin zur kompletten Fertigung zentral steuern. Außerdem steht jetzt eine Versandlösung zur Office Line für die Optimierung der Logistik zur Verfügung. Unternehmen mit größerem Verwaltungsaufwand können mit dem in die Office Line integrierbaren neuen PDFmailer plus ab sofort Portokosten sparen, indem Verkaufs-, Einkaufsbelege oder Berichte über einen simplen Druckbefehl ins PDF-Format gebracht werden können. **Halle X, Stand D12**

Storage Central[SRM] - Lösung für Speichermanagement

- Ihre Server platzen aus allen Nähten?
- Sie möchten Speicherplatz zurückgewinnen und effizienter nutzen?
- Sie sichern ausschließlich firmenrelevante Daten?
- Sich möchten die Administrationskosten senken?
- Sie planen File-Server Konsolidierung oder Server Migration?
- Maximieren Sie den Return on Investments (ROI) und senken Sie die Total Cost of Ownership!
- Vermeiden Sie Ausfallszeiten durch Überlastung oder virenverseuchte Dateien!

VERITAS

SoLo

Kostenlose Demo der VERITAS - Lösung bei SoLo EDV auf der Exponet 2004, Halle Z, Stand A15
oder nach Anfrage an info@solo.at
Tel.: +43(1) 577 42 66-0

Business-Intelligence-Plattform

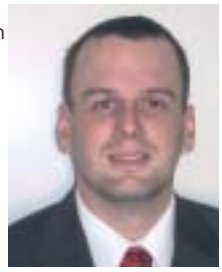
Die MIS Austria GmbH präsentiert neben der Business-Intelligence-Plattform MIS DecisionWare, drei Neuheiten zur exponet Vienna 2004: MIS DeltaMiner 5.0, MIS Workflow Connector for Microsoft Project und MIS DecisionWare Studio

Wie Prozesse in Controlling und Rechnungswesen vereinfacht und beschleunigt werden können, zeigt die MIS Austria anhand der Softwareplattform MIS DecisionWare. Alle zur Unternehmenssteuerung erforderlichen Module, wie die Unternehmensplanung, Konzernkonsolidierung, Balanced Scorecard und das Risikomanagement, basieren auf dieser integrierten Plattform, mit dem Vorteil, dass applikationsübergreifende Prozesse reibungslos und ohne zusätzlichen Programmieraufwand möglich sind.

Mit dem MIS DeltaMiner 5.0 stellt die MIS Austria eine komplette Neuentwicklung des Analysecockpits für Controller und Fachanwender vor. Die neue Version zeichnet sich durch eine weiterentwickelte Oberfläche aus, deren Handhabung - vergleichbar mit den anderen Komponenten der MIS Produktfamilie einem Web-Browser ähnelt. Durch intuitive Bedienung und vorgefertigte Methodik können betriebswirtschaftliche Datenanalysen von einer breiten Zielgruppe leicht und sicher durchgeführt werden.

Zu den Neuerungen von MIS Enterprise Planning, der Lösung für integrierte Unternehmensplanung, zählt - neben zahlreichen Detailverbesserungen - der neu entwickelte MIS Workflow Connector for Microsoft Project. Die neue Produktkomponente ermöglicht es, Fachanwender Schritt für Schritt durch den gesamten Planungsprozess zu führen und jederzeit einen detaillierten Überblick über den Planungsfortschritt zu geben.

Für die Kernproduktlinie MIS DecisionWare zeigt die MIS Austria, mit dem neu entwickelten „DecisionWare Studio“, ein zentrales Modul, aus dem sich alle Schritte beim Aufbau von individuellen analytischen Applikationen aus einer Oberfläche steuern lassen. Damit werden vor allem die laufende Administration und die Pflege analytischer Anwendungen schneller, effizienter und dadurch gleichzeitig kostengünstiger. Dies gilt speziell in heterogenen IT-Umgebungen.



„MIS Austria bietet auf der exponet einen Einblick in erfolgreich umgesetzte Business-Intelligence-Projekte.“ - **Daniel Holzinger**, Leiter Marketing und Public Relations der MIS Austria GmbH.

Eine Übersicht über die MIS Vorträge auf der exponet Vienna 2004 finden Sie unter: www.misag.at/exponet

Halle 02, Stand 60

Von Mobility zur Konsolidierung

Fujitsu Siemens Computers stellt seinen exponet-Auftritt unter die Schlagworte: Optimierung, Konsolidierung, Mobilität und Heimmarkt.

Vier Schwerpunkte prägen den diesjährigen Messeauftritt von Fujitsu Siemens Computers:

- Die Lösungen des Themenclusters „optimization2“ stellen gesteigerte Effektivität, höchste Sicherheit und reduzierte Kosten in den Mittelpunkt. Zentrale Schaustücke dieses Themenclusters: sind PCs und Workstations.
- „Weniger ist mehr“ lautet das Motto des Themenclusters „consolidation2“: Es geht um die Reduzierung von komplexen Landschaften, um die Harmonisierung von heterogenen Architekturen und um die Optimierung von Ressourcen. Die Themen reichen vom Einsatz wirtschaftlicher Thin Clients über die Server- und Storage-Konsolidierung bis zu Infrastrukturlösungen für komplexe Anwendungslandschaften.
- Unter „mobility2“ präsentiert das Unternehmen sein großes Portfolio an mobilen Produkten und Lösungen sowie an Zugangstechnologien: Vom Pocket Loox 610, über die neuen Tablet PC Stylistic 5011 bis hin zur Lifebook Serie, basierend auf Intel Centrino Mobile Technologie.
- Neben PCs und den Consumernotebooks Amilo ist das Activity Media Center das „Herzstück“ des Themenclusters „home2“: TV, Digital Videorecording, Video on Demand, Archivieren auf DVD, Internet, E-Mail und mehr bringen die Ära des digitalen Wohnzimmers ein Stück näher.

Mobility und Business Critical Computing sind dabei sicher die Schlüsselthemen. „Das Informationszeitalter verlangt mehr denn je eine hochleistungsfähige, verlässliche und rund-um-die-Uhr verfügbare IT-Welt, die allen geschäftskritischen Anforderungen gerecht wird“, erläutert Marcus Dekan, Vice President Fujitsu Siemens Computers Austria & SEE. „Unter dem Motto ‚creating business value2 with IT’ werden wir - gemeinsam mit unseren Partnern - Konzepte und Visionen zeigen, die Unternehmen helfen, eine sichere Zukunftsplanung für ihre IT-Landschaften vorzunehmen.“

Neue Tablet PCs als „Blickfang“ am Stand von Fujitsu Siemens Computers

Halle Y, Stand B 21

Business Process Excellence

Die exponet-Schwerpunkte von IDS Scheer / Plaut sind Aris, ein komplettes Portfolio für Entwicklung, Implementierung, Betrieb und Auswertung der Geschäftsprozesse sowie aktuelle Themen rund um SAP.

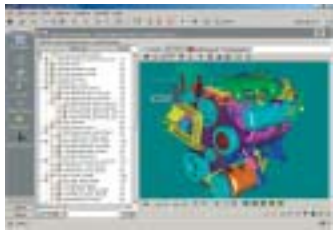
Im Mittelpunkt stehen Lösungen und Leistungen in den Bereichen ERP, CRM, Business Intelligence, IT-Services und Outsourcing. Für mittelständische Unternehmen steht mit Aris SmartPath eine Gesamtlösung aus Software, Service und branchenspezifischen Prozessmodellen zur Verfügung.

Die Aris Process Platform bietet integrierte Werkzeuge für Design, Implementierung und Controlling von Geschäftsprozessen. Der praktische Einsatz von Aris in Unternehmen und die Möglichkeiten, ausgehend von Prozessdefinitionen die IST-Prozesse zu messen und Optimierungsmaßnahmen einzuleiten, bilden einen Schwerpunkt in den Präsentationen auf der exponet 2004. Als „Partner des Jahres" der SAP stehen kompetente Berater von IDS Scheer / Plaut Austria für alle aktuellen Themen rund um SAP-Anwendungen und vor allem die neue Integrations- und Applikationsplattform SAP NetWeaver zur Verfügung.

Ebene OE, Stand 83

Product Lifecycle Management

Weniger Risiko und höherer Kundennutzen



UGS PLM Solutions, eine EDS Company mit ca. 5.200 Mitarbeitern, ist einer der größten internationalen Anbieter von Software und Services für die Optimierung der Geschäftsprozesse in der Fertigungsindustrie.

Die offen konzipierten Lösungen für das Product Lifecycle Management - einschließlich Produktplanung, Entwicklung und Konstruktion, Fertigung und Service - ermöglichen Interoperabilität und globale Zusammenarbeit unter Nutzung modernster Software-Technologie und Industrie-Standards. Die Lösung bietet:

- Innovative, marktführende CAx-Lösungen für die Produktentwicklung
- Effizienzsteigerung in der Fertigungsplanung
- Mehr Transparenz dank umfassender Produktdaten
- Management-Lösungen (PLM)
- Leistungsfähige Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und Lieferanten
- Ziel- und nutzenorientierte Beratungsdienstleistungen

Ebene OE, Stand 72

BUSINESS CIRCLE
Konferenzen und Seminare

5. CRM-Jahrestagung

30./31. März 2004, Wien, Vienna Penta Renaissance Hotel

CRM: Von der Strategie zur Umsetzung
Wertvolle Kunden erkennen, bedienen & nutzen
CRM-Konzepte: Die besten Praxis-Beispiele

Praxisberichte Paul Hartmann AG, Lenzing AG, Delacon Biotechnik GmbH, KG EOS Holding GmbH & Co, Kleine Zeitung, Kühne & Nagel Österreich AG, Energie Steiermark AG, ONE GmbH, Generali Versicherung AG

Partner affinis consulting, Anite Consulting, acquisa, Cambridge Technology Partners, Die Presse, IDS Scheer, is report, Loyaltix, monitor, netragon, Microsoft Business Solutions, ONE, Schober Information Group, Sensix, update

Kontakt Business Circle, www.businesscircle.at, Fax: 0043 (0) 1 5225820-18
Mag. Helmut Blocher, blocher@businesscircle.at, Tel: 0043 (0) 1 5225820-21

Kapsch präsentiert Systeminnovationen für Unternehmen und Netzbetreiber

„Communication Leadership“ auf der exponet 2004

Unter dem Motto „Communication Leadership“ präsentieren die zwei Marktführer Kapsch BusinessCom und Kapsch CarrierCom auf einem der größten Stände der heurigen Messe Systeminnovationen für Sprach- und Datenlösungen in Unternehmen und für Netzbetreiber.

Gemeinsam mit seinen Partnern Cisco, Ericsson, Nortel Networks und Enterasys zeigt Kapsch BusinessCom seine neuen Lösungen zu den Themen **Konvergente Netze, Sprachlösungen** und **Applikationen, Managed Services, IT-Solutions** und **Netzwerklösungen**. Einen weiteren Fokus bilden die **Kapsch Mobile Business Solutions** inklusive der notwendigen **Security**. Vorgestellt wird hierzu beispielsweise die Kapsch MobilityBOX, eine „All-in-One“ Lösung für mobile Datenbeschleuniger, Mobile Organizer und Mobile Security.

Vollkommen neu sind die Kapsch BusinessCom Angebote rund um die IT in Unternehmen: Im Rahmen seiner **IT-Solutions und -Services** bietet Kapsch alle Leistungen im Kontext von IT-Systemen, -Netzen und -Anwendungen bis hin zum Outsourcing, d.h. der kompletten Auslagerung mit Betreuung, Betrieb, Management und Optimierung der IT. Zu diesem Thema wird auf der exponet auch das Network Operation Center von Kapsch BusinessCom vorgestellt. Über dieses läuft die Netzwerksteuerung der Kapsch BusinessCom Outsourcing-Projekte, wie etwa bei der Allianz Elementar Versicherung.

„Auch wenn einige IT- und T-Firmen im heurigen Jahr auf der exponet nicht vertreten sind, ist es für Kapsch als führendes heimisches Unternehmen wichtig, sich auf der einzigen österreichischen Fachmesse in diesem Bereich zu präsentieren“, erklärt Dr. Kari Kapsch, Vorstandsvorsitzender von Kapsch BusinessCom. „Wir veranstalten bereits seit mehreren Jahren zusätzlich regionale Events und nehmen an Konferenzen teil. Wir sind allerdings der Meinung, dass diese eine Messe nicht ersetzen, sondern nur sinnvoll ergänzen können. Wir haben über 12.000 Kunden aus Österreich und Zentraleuropa auf die exponet eingeladen und erwarten uns viele interessante Gespräche und Präsentationen.“

Mehr unter www.kapschbusiness.com und auf der exponet: **Halle OE, Stand 02**

PROMOTION

„Auch wenn einige IT- und T-Firmen im heurigen Jahr auf der exponet nicht vertreten sind, ist es für Kapsch als führendes heimisches Unternehmen wichtig, sich auf der einzigen österreichischen Fachmesse in diesem Bereich zu präsentieren,“ - Dr. **Kari Kapsch**, Vorstandsvorsitzender von Kapsch BusinessCom AG

Integrierte Anti-Viren- und Anti-Spam-Lösung

Die InterScan Messaging Security Suite 5.5 von Trend Micro mit integrierter Spam Prevention Solution 2.0 wird am Stand von Client-Server EDV vorgestellt.

Das Unternehmen präsentiert seine Lösung für Messaging-Gateways, die Anti-Viren- und heuristische Anti-Spam-Technologie miteinander kombiniert. Besucher der Exponet haben darüber hinaus Gelegenheit, sich direkt vor Ort von der Leistungsfähigkeit des Trend Micro Antiviren-Portfolios zu überzeugen.

Viele Viren und Würmer verwenden heute Spam-Techniken, um sich in kürzester Zeit über das Internet zu verbreiteten. Diese Entwicklung wird sich in nächster Zeit noch verstärken, so dass die Grenzen zwischen Viren, Spam und anderen Sicherheitsbedrohungen immer weiter verschwimmen. Integrierte AntiViren- und Anti-Spam-Lösungen mit zentralem Management werden daher auch auf der Exponet im Mittelpunkt des Besucherinteresses stehen. Die Trend Micro InterScan Messaging Security Suite 5.5 mit integrierter Spam Prevention Solution 2.0 kombiniert die drei wichtigsten Messaging-Sicherheitsapplikationen (AntiVirus, Anti-Spam und Content-Filtering) am Gateway. Daraus ergibt sich neben verbesserter Sicherheit auch ein hohes wirtschaftliches Optimierungspotenzial: Mit der InterScan Messaging Security Suite lässt sich der Total Cost of Ownership am Messaging-Gateway um bis zu 45 Prozent reduzieren, so der Hersteller. Im Fokus von Client-Server EDV steht die Distribution von Software- und Hardware-Komponenten zum Schutz von Unternehmensnetzen und der Geschäftskommunikation via Internet. In das Portfolio von Client-Server EDV werden prinzipiell nur vollkommen ausgereifte und bewährte Technologien aufgenommen.

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über Reseller und Subdistributoren in Österreich, der Schweiz, Deutschland, Slowenien, Kroatien und Bulgarien. Projekte werden gemeinsam mit Händlern, Softwarehäusern oder OEMs realisiert, die als kompetente Partner für den Anwender auftreten.

Halle X, Stand B13

3 mit mobilem Navigationssystem

Hutchison 3G Austria präsentiert auf der exponet die Vorzüge der dritten Handygeneration - unter anderem auch den mobilen Service 3Geo.

Ein Nachteil vom herkömmlichen GPS ist, dass es teilweise längere Zeit dauert, bis ein GPS Empfänger das erste Mal ausreichend viele Satelliten am Horizont findet. A-GPS steht für Assisted Global Positioning System.

Bei dieser Technologie werden dem GPS Empfänger, der in dem 3Mobile eingebaut ist, über eine UMTS/GPRS Datenleitung die sogenannten Almanach Daten (Information über die aktuelle Satellitenkonstellation wie Standort, Umlaufbahn, Frequenzen und Funktionsfähigkeit) für jene Satelliten gesendet, welche sich gerade über dem GPS Empfänger befinden, wodurch die Dauer einer Positionierung verkürzt wird. 3 unterstützt A-GPS und bezieht für diesen weltweit einzigartigen Dienst die aktuellen Almanach Daten über eine direkte Leitung von der NASA.

3Kunden stehen mit A-GPS von nun an zwei verschiedene Methoden zur automatischen Positionierung zur Verfügung. Die „Exakte Positionierung" erfolgt über A-GPS. Diese Art der automatischen Positionierung dauert etwas länger als die Ortung über die nächste UMTS/GPRS Funkzelle (="Grobe Positionierung"), liefert allerdings mit einer Genauigkeit von ca. 10-30 m viel präzisere Ergebnisse. Die „Grobe Positionierung" funktioniert dafür auch in Gebäuden.

3Geo - Mobiler Service in allen Lebenslagen

3Geo lokalisiert auf Knopfdruck den aktuellen Standort des 3Kunden und führt diesen auf dem schnellsten Weg zu jedem beliebigen Ziel. Mit dem 3-Mobile lassen sich nicht nur detaillierte Karten auf dem Display anzeigen, sondern auch eine weite Palette von Einrichtungen und Locations, so wie z.B. die nächstgelegenen Restaurants, Bankomaten, Apotheken, Kinos, Skilifte und vieles mehr. 3 bietet mit 3Geo noch weitere nützliche Funktionen: so z.B. die Pannenhilfe und den Abschleppdienst des ÖAMTC, minutenaktuelle Verkehrs-Infos über Staus und Unfälle in Ihrer Nähe, den aktuellen Straßenzustand, Baustellen, Tankstellen mit tagesaktuellen Treibstoffpreisen, Parkplätze und die ÖAMTC-Stützpunkte in Ihrer Nähe. Jetzt bietet 3 eine noch exaktere Positionierung über A-GPS.

Ebene 02, Stand 47

„Mobile Multi Media bietet eine völlig neue Dimension der Kommunikation, Information und Unterhaltung. Die hohen Datenübertragungsraten ermöglichen einen multimedialen Informationstransfer. Damit sind völlig neue Dienstleistungen möglich - Anwendungen, die vor Kurzem noch Fiktion waren, sind heute bereits Realität." - **Berthold Thoma**, CEO 3 Austria.

Commerz-Reisen
Der Spezialist für Messereisen

Tagesausflüge ab € 299,-
Mehrtagesflüge ab € 499,-

Hotel in Messenähe & Eintrittskarten

CeBIT 2004
18.-24.März
Sonderflüge
ab Wien täglich
ab Linz am 22. & 23.März

HANNOVER MESSE
19.-24.April
Sonderflüge
ab Wien und Linz 19./20./21.April

Information und Buchung unter
www.commerzreisen.at

oder direkt bei:
Commerz Reisen Kuoni
4020 Linz, Hauptplatz 14
Tel: 0732 / 79 35 55
Fax: 0732 / 79 35 55 - 14
Mail: office.linz@commerzreisen.at

SER mit leistungsstarkem Portfolio

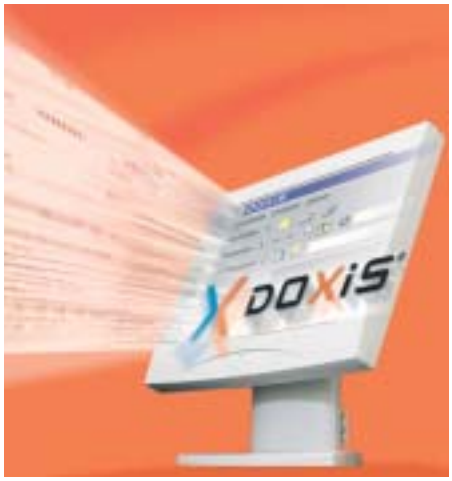
SER präsentiert ein innovatives Portfolio rund um das Thema „Prozessorientiertes und wissensbasiertes Dokumenten-Management".

Mit der Softwaresuite DOXiS verfügt SER über eine integrierte Komplettlösung, die prozessorientiertes Dokumentenmanagement mit den intelligenten Möglichkeiten des Wissensmanagements verbindet. Auf der exponet 2004 präsentiert die SER ein leistungsstarkes Portfolio zur Automatisierung von Routineprozessen in Unternehmen und Organisationen.

Einen großen Teil der Arbeitszeit kostet bspw. in Unternehmen die Bearbeitung von Zahlungs- und Abrechnungsvorgängen. Lieferanten müssen richtig zugeordnet, Rechnungen mit den Bestellungen abgeglichen und endlose Zahlenkolonnen in das Buchhaltungssystem eingetippt werden. Die gewissenhafte, manuelle Bearbeitung braucht Zeit und ist damit teuer. Bis Eingangsrechnungen die Buchhaltung erreichen und zur Zahlung angewiesen werden können, vergeht oftmals wertvolle Zeit, die nicht selten Skonto kostet.

SER stellt auf der exponet 2004 den SER InvoiceMaster zur automatischen Erfassung, Bearbeitung und Prüfung von Eingangsrechnungen vor. Der SER InvoiceMaster klassifiziert und extrahiert die Rechnungsbelege und führt umfangreiche Plausibilitätsprüfungen durch. Dabei werden die extrahierten Daten automatisch mit den in SAP R/3 vorhandenen Lieferanten- und Bestelldaten verglichen.

Neben zahlreichen praxiserprobten Referenzlösungen zum „elektronischen Akt" runden „moderne Speichertechnologien" das Programm der SER auf der exponet ab. Speichertechnologien und die damit zusammenhängenden Software-Möglichkeiten entwickeln sich kontinuierlich weiter. Gezeigt werden auch Storagekonzepte rund um die Anwendungsumfelder WORM, Tape und Festplatten sowie den innovativen Ansatz des SmartArchiving und der revisionssicheren Archivierung.



Halle Y, Stand A21

Systeminnovationen für Unternehmen, Carrier und Netzbetreiber

Innovationen stehen im Mittelpunkt des diesjährigen Auftritts von Kapsch auf der exponet.

Unter dem Motto „Communication Leadership" zeigen Kapsch BusinessCom und Kapsch CarrierCom Systeminnovationen für Sprach- und Datenlösungen in Unternehmen, für Netzbetreiber und Carrier. Anhand von aktuellen Showcases und Präsentationen kann sich der Besucher ein optimales Bild über das Potenzial der gezeigten Produkte und Lösungen machen. Gleichzeitig bietet Kapsch vielschichtige Vorträge und Diskussionsrunden auf den exponet-Bühnen. Kapsch BusinessCom stellt seine Produkte und Lösungen dieses Jahr wieder gemeinsam mit seinen Partnern Cisco, Ericsson, Nortel und Enterasys vor. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen „Konvergente Netze", „Sprachlösungen und Applikationen", „Managed Services, IT-Solutions" und „Netzwerklösungen". Ein Schwerpunkt stellen Innovationen von Kapsch CarrierCom „für das erweiterte Europa" dar. So zeigt das Unternehmen zum Beispiel Lösungen zur Rufnummernweitergabe im Fest- und Mobilnetz (Line-Number-Portability und Mobile Number Portability), die in Zentral- und Osteuropa zum Einsatz kommen. Aber auch klassische Lösungen der Kommunikationstechnologie zu den Bereichen Sicherheit, Storagemanagement, Portal Management und Bandbreiten Management werden vorgestellt. Dazu bietet Kapsch CarrierCom Live-Demos zu den Bereichen Wireline und Wireless Synnovations, u.a. „Push-to-talk", „Voice over IP hosted PBX basierend auf SIP".

Kapsch-Tochter montax Payment Services GmbH stellt auf der exponet ihr neuartiges Zahlungssystem „bill-it-easy" der breiten Öffentlichkeit vor. „bill-it-easy" soll den Benutzern eine einfache und unkomplizierte Zahlungsform bieten, die sich für Online Shopping und für den entgeltlichen Zugang zu Online-Inhalten eignet.

Eingangshalle OE, Stand 2

Automatisiertes Patch Management

Die Regel-basierte Verteilung von Patches und Remediation steht im Mittelpunkt bei ON Technology, Spezialist von Lösungen für Infrastruktur-Management.

ON iPatch eignet sich besonders für Unternehmen mit vielen verteilten Standorten, mobilen Mitarbeitern und heterogenen Netzwerken - einschließlich LANs, WANs, Dial-up-Netzen und Internet. Kommt es dennoch zu einem Virenbefall, so unterstützt ON iPatch die kontrollierte Entfernung von Viren über standardisierte Software. Illegale oder nicht zur Installation freigegebene Software wird ebenfalls automatisch entfernt.

Durch die Wahlmöglichkeit zwischen Agenten-freiem und Agenten-basiertem Einsatz garantiert ON iPatch hohe Flexibilität in unterschiedlichen Umgebungen. Agenten-freie Lösungen schützen Netzwerke vor unverwalteten Computern - einschließlich Systemen, die von außen auf die unternehmensinterne IT zugreifen wie beispielsweise Zulieferer oder Geschäftspartner. Agenten-basierte Lösungen hingegen zeichnen sich durch größere Stabilität aus und gewährleisten, dass Patches umfassend verteilt und korrekt angelegt werden, speziell in Multi-Netzwerk-Umgebungen.

ON iPatch wird im 1. Quartal 2004 als Add-On zu ON iCommand verfügbar sein.

Halle Z, Stand B17

Halle Y, Stand C10

BSR idware GmbH.

Hauptsitz:
Jakob Haringer Strasse 3
A-5020 Salzburg
Tel: +43 (0)662 45 63 23 - 0
Fax: +43 (0)662 45 59 37 - 99
e-Mail: office@bsr.at
www.bsr.at

Zweigstelle:
Aumühlweg 3
A-2544 Leobersdorf
Tel: + 43 (0)2256 64627 0
Fax: + 43 (0)2256 64627 25

- **Barcodesysteme**
- **Etikettendrucker**
- **Datenfunksysteme**
- **Systemlosungen**
- **RFID**

Ihr Partner für Auto-ID Wireless LAN

Halle Y, Stand B07

ELSAT International Computervertriebsges.m.b.H.

Perfektastr. 84
A - 1231 Vienna
Tel. +43 1 866 44 - 0
Fax. +43 1 866 44 - 320
www.elsat.at
www.samsung.at

Elsat präsentiert die neuen Samsung Highlights des 1.Halbjahres 2004: TFT-Flachbildschirme, Laserdrucker und POI-Systeme

Halle X, Stand C15

Datenrettung hat Konjunktur

Die Spezialisten für Data Recovery, Computer Forensik und Mailbox Recovery Software - erstmalig auf der exponet

Kroll Ontrack Austria

Kostenfreie 24h
Datenrettungs - Hotline
0800 - 644 150 (A)
0800 - 10 12 13 14 (D)
0800 - 880 100 (CH)

Annagasse 8
A - 1010 Wien
Tel. + 43 - 1- 512 11 22 250
Fax. + 43 - 1- 512 11 22 255
E-Mail: info@krollontrack.at

Halle 10, Stand B01

Cigma Software GmbH

Heinrich Collin Straße 1
A-1140 Wien

Tel. +43 1 494 18 80 - 11
Fax. +43 1 494 18 80 - 69

www.cigma.at
info@cigma.at

Die Wiener ERP Spezialisten von Cigma präsentieren als Partner der KTW Software & Consulting auf der exponet SEMIRAMIS® ERP II - die Software für starke Unternehmen.

Halle X, Stand A04

ADDITIVE Hard- und Software für Technik und Wirtschaft GmbH & Co.KG

Additive Hard- und Software , seit Jahren im Bereich der automatisierten, PC-gestützten Messtechnik bekannt, liefert Industrie PC-Systeme, Mini- und BookSize PC´s sowie Software für technisch – wissenschaftliche Applikationen im Bereich der Mathematik, Statistik, Datenvisualisierung und Chemie.

A-1150 Wien,
Schweglerstrasse 37
Tel: 0043 (0)1-98 28 529-0
Fax: 0043 (0)1-98 28 529-20
Email: hotline@additive.at
Internet: www.additive.at

Ebene OE, Stand 72

Product Lifecycle Management Lösungen

- Teamcenter

CAx-Lösungen

- Unigraphics NX und I-deas NX
- Solid Edge

Consulting

Unigraphics Solutions (Austria) GmbH
Franzosenhausweg 53
A-4030 Linz
Tel : +43 (0) 732 / 37 75 50
Fax : +43 (0) 732 / 37 75 50 50
E-Mail: office-linz@ugs.com
www.ugsplm.at

Halle X, Stand D15

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Besuchen Sie uns auf der exponet 2004: Halle X, Stand D15

- **Treffen Sie das Monitor-Team**
- **Informieren Sie sich über effiziente Öffentlichkeitsarbeit**
- **Holen Sie sich die e-Government-DVD**
- **Erwerben Sie IT-Business in Österreich 2004 und sparen Sie € 2,33**

Ebene OE, Stand 62

Cubeware GmbH

Oberaustrasse 14
D-83026 Rosenheim
Tel. +49 (0) 8031-40660-0
Fax. +49 (0) 8031-40660-66

vertrieb@cubeware.de
http://www.cubeware.de

Cubeware bietet leistungsfähige und zuverlässige Business Intelligence Komplettlösungen für den Mittelstand.

exponet-Telegramm

Citrix Systems präsentiert seine Citrix MetaFrame Access Suite. Die Lösungen werden von den Citrix Partnern Artaker Computersysteme GmbH, Bull AG, HTH Consulting GmbH, IT design Software Projects & Consulting GmbH, SYSTREX Datentechnik GmbH und X-tech Handelsges.m.b.H auf dem vorgestellt. Die Citrix Business Alliance (CBA) Partner VXL Instruments Ltd, Expand Networks Inc und ThinPrint GmbH zeigen ergänzende Angebote im Bandbreiten-, Hardware-, und Druckmanagement-Bereich.

Stand B20, Halle X

Daidalos Software GmbH präsentiert eine Plattform für integrierte wirtschaftliche Applikationen: Das Daidalos Business Framework umfasst eine kaufmännische, branchenneutrale Basissoftware, GUI-Designer, Workflow, EAI, ERP, Data Warehouse, Business Intelligence, voll integriert und modular aufgebaut, vernetzt alle Daten & Prozesse und erlaubt Eigenentwicklungen ohne Programmierung.

Ebene OE, Stand 76

Elsat International präsentiert die neuesten SAMSUNG Highlights des 1 Halbjahr 2004. Dazu zählen Großbild TFTs und Plasmabildschirme ab 40 Zoll, die an kundenorientieren Punkten die effektvolle Übermittlung animierter Werbebotschaften ermöglichen sollen. Weitere Produkte sind ein neuer Farblaser von Samsung, TFT-Flachbildschirme - darunter ein neues 24 Zoll Modell - sowie Multifunktionsmodelle mit TV-Tuner. Samsung Telekommunikation präsentiert das neue GSM Line Up und als Highlight eine neue kompatible KFZ Freisprecheinrichtung, sowie Multifunktionsgeräte aus dem Bereich Office Automation.

Halle Y, Stand B 07

Grothusen zeigt auf der exponet Neuheiten aus den Bereichen Daten- und Netzerktechnik, Industrielle Elektronik, Konferenz- und Seminarräume, Medizintechnik.

Stand 01/22

Hitachi Data Systems, Anbieter von Lösungen für Enterprise Storage, wird im Rahmen der Exponet 2004 erstmals seine Speicherlösungen einer breiten Öffentlichkeit in Wien vorstellen - darunter das skalierbare Speichersystem Thunder 9570V sowie Lösungen für die Speicherung und Verwaltung von E-Mail-Nachrichten und sonstigen, unstrukturierten Inhalten.

Ebene 01, Stand 20

Huber+Suhner setzt den Schwerpunkt auf Wireless LAN und zeigt eine Ultrabreitband-Antenne, die den Frequenzbereich zwischen 806 MHz und 5,875 GHz abdeckt. Es handelt sich dabei nicht nur um eine funktionale Indoor-Antenne, sondern gleicht im Gegensatz zu den sonst üblichen grauen Stabantennen einem modernen Einrichtungsgegenstand. Der TK-Ausrüster stellt seine Produkte mit dem österreichischen Vertriebspartner Add On vor.

Halle OE, Stand 30

Kroll Ontrack, Anbieter von Services und Software in den Bereichen Datenrettung, Mailbox-Recovery Software und elektronischer Beweissicherung, stellt seine Produkte und Dienstleistungen erstmals in Österreich vor. Auf der exponet steht das Thema Datenrettung im Mittelpunkt.

Halle X, Stand C 15

Magic Software Enterprises präsentiert auf der exponet seine Produkte zur Softwareintegration und -entwicklung. Im kürzlich veröffentlichten Report „METAspectrum" des Marktforschungsunternehmens META-Group wurde die Integrationslösung iBOLT als „Challenger" im Markt für EAI (Enterprise Application Integration) gewertet.

Halle Y, Stand A10

NAVIConsult hält nach der Ankündigung von Microsoft, der exponet 2004 fern zu bleiben, die „Messe-Fahne" für die Produkte Navision und Axapta hoch. Das Unternehmen hat sich auch für die Beratung und den Vertrieb des neueste Microsoft-Produktes MS-CRM entschieden. Hier ortet man großes Wachstumspotenzial am österreichischen Markt.

Ebene OE, Stand 62

Mobilfunkanbieter One setzt auf der exponet seine Akzente im Geschäftskundenbereich mit Branchen- bzw. Firmenspezifische Lösungen, die speziell auf die Prozesse und Gegebenheiten der jeweiligen Firma maßgeschneidert sind.

Ebene 01, Stand 21

Progress Software zeigt das gesamte Produkt- und Dienstleistungsangebot für Entwicklung, Implementierung und Management internetfähiger Geschäftsanwendungen. Im Mittelpunkt stehen Themen wie „Enterprise Information Integration" und

moderne Replikationstechniken. Als Partner am Stand mit dabei sind HR-Spezialist dpw HR Software und ERP-Spezialist proAlpha.

Halle OE, Stand 70

TECCO Software Entwicklung AG ist mit dem Partner Qualysoft GmbH auch heuer wieder vertreten. Schwerpunkte sind „Gong", eine Replikationslösung für heterogene Datenbanken, sowie „Corso", eine patentierte Technologie für transaktionssicheres Management verteilter Anwendungen

Halle X, Stand B12

Tenovis stellt die exponet unter das Motto: „Mobilität steigern, Flexibilität verbessern und damit Kosten senken". Tenovis liefert dafür intelligente Kommunikationssysteme, die Unternehmensprozesse effizienter gestalten und Unternehmen im Wettbewerb den entscheidenden Vorteil verschaffen sollen. Dazu zählen u.a. Lösungen aus den Bereichen Voice over IP, sprachgesteuerte Mobilität bis zum individuellen Contact Center.

Halle Z, Stand A 04

T-Systems hat auf der exponet 2004 flexible Kundenlösungen in den Mittelpunkt gestellt, um Geschäftsprozess und Kostenstruktur abgestimmt auf die konkreten Kundenbedürfnisse flexibler zu gestalten. Der Themenfokus liegt auf Outsourcing, Telecommuncations Services und SAP Application Management. Am Ausstellungsstand präsentiert der ICT-Dienstleister auch aktuelle Referenzprojekte.

Ebene 02, Stand 80

Controlling-Spezialist Winterheller Software bringt dem Mittelstand OLAP-Analysen für Vertrieb und Controlling näher und präsentiert den Professional Planner 3.5.

Halle Y, Stand B08

ISIS Firmen Report Österreich

Der ISIS Firmen Report Österreich bietet einen Überblick über die wichtigsten österreichischen IT-Anbieter und eine Software-Marktübersicht.

Er stellt über 30 IT-Unternehmen und Verbände in detaillierten Firmen- bzw. Kompetenzprofilen vor. Weiters sind über 100 weitere Firmen mit ihren rund 800 Produkten in dem Verzeichnis „Software-Marktübersicht" gelistet.

Die Software-Marktübersicht gliedert sich in Branchenübergreifende Programme, Branchenprogramme, Technische Programme und System-Programme. Die Programme sind nach Anwendungsgebieten geordnet und mit Anbietern und Telefonnummern gelistet.

Sie können die Software- und Anbieter-Marktübersicht über die Monitor Homepage, www.monitor.co.at bestellen: Format DIN A4, 1 Band, ca. 100 Seiten, Preis: Euro 25,- zuzüglich Euro 2,- Versandkosten.

Projekte steuern mit TeamTrack 6

TeamTrack 6 ist eine kollaborative Workflow-Lösung für die Steuerung von Projekten im Unternehmen.

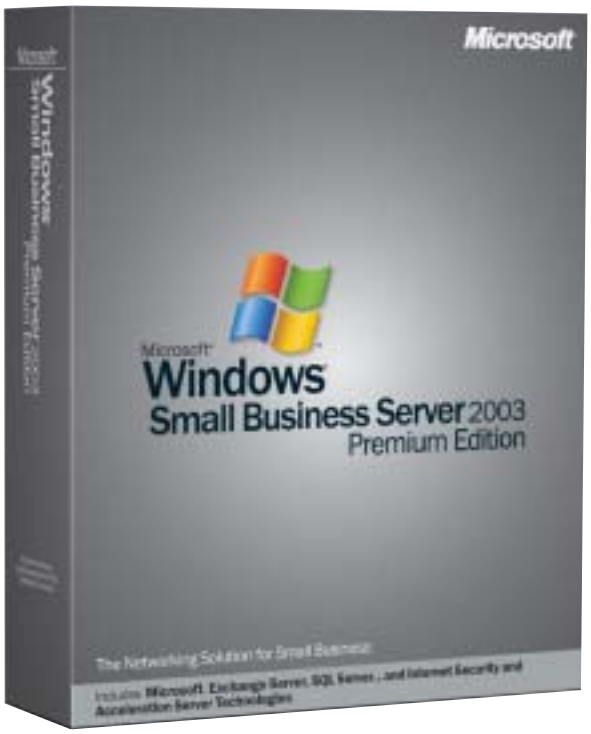
Mit TeamTrack können die oft nur informell oder in Form von schriftlichen Arbeitsanweisungen festgelegten Geschäftsprozesse bzw. Prozessketten über Plattformgrenzen hinweg definiert und abgebildet werden. Mit Funktionen zum Real-Time Management von Geschäftsprozessen, eine rollenbasierte Zugriffsoberfläche und konfigurierbare Out-of-the-Box Workflows möchte Hersteller Serena neue Maßstäbe in der Benutzerfreundlichkeit setzen.

Die übersichtliche browser-basierte Benutzeroberfläche ermöglicht es dabei den Anwendern, ihre Unternehmensprozesse in Echtzeit zu kontrollieren und zu steuern. Der Einsatz von TeamTrack unterstützt eine straffere Organisation und hilft den Unternehmen, kumulative Kosten entlang der Wertschöpfungskette zu reduzieren. Damit ist die Software nicht nur für Großunternehmen, sondern insbesondere auch für mittelständische Unternehmen interessant. Die Software bietet unter anderem ein Real-Time Management Portal, über das alle an einem Projekt beteiligten Mitarbeiter ständig aktuelle Informationen über unternehmenskritische Applikationen erhalten sowie konfigurierbare Out-of-the-Box Workflows. Diese können einfach an bereits laufende Prozesse angepasst werden, wodurch sich die Implementierung der Prozessmanagement-Lösung deutlich vereinfacht und beschleunigt.

http://www.serena.com

Serverprogramme haben zwei Nachteile: Sie sind teuer, und sie sind schwer zu handhaben. Deshalb scheuen viele kleinere Firmen den Einsatz von Exchange als Kommunikationsbasis - der Aufwand wäre in jedem Fall zu hoch.

Hannes Jansky



„Einer für alle“

Doch um auch die Kleinen nicht auszulassen, weiß Microsoft Rat: In einem Paket verpackt liefert der Small Business Server 2003 die gesamte Server-Funktionalität, die in einer Firma benötigt wird zu einem sehr interessanten Preis. Leider hatte das Zauberkunststück in der Vergangenheit nicht nur Fans gewinnen können. Abgesehen von den - notwendigen - Einschränkungen, dass nur ein Domänen-Controller möglich, alle Serverfunktionen auf einer Maschine laufen müssen und bei 50 Anwendern Schluss ist, war der eine oder andere Nutzer in der Vergangenheit sowohl mit dem Handling als auch mit dem einen oder anderen Fehler überfordert.

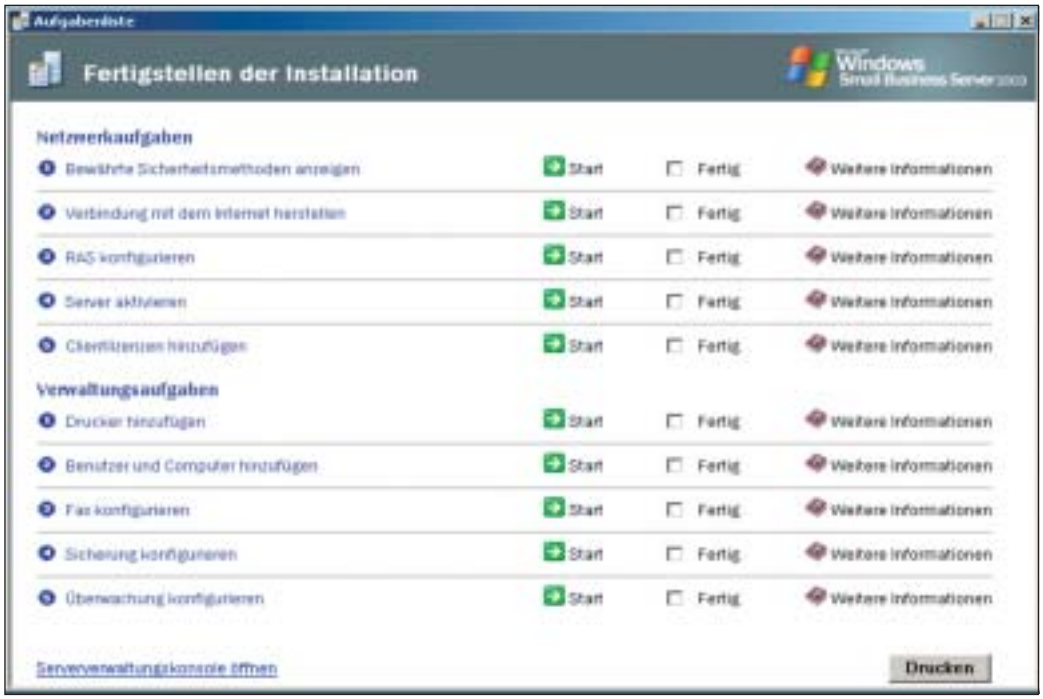
MS Windows Small Business Server 2003

Komponenten	wichtige Funktionen	Standard Edition	Premium Edition
MS Windows Server 2003	Printserver; Dateiserver	Ja	Ja
MS Exchange Server 2003	Remotezugriff; Datenaustausch	Ja	Ja
MS Outlook 2003	eMail, Kalenderfunktion	Ja	Ja
MS Windows SharePoint Services	Zusammenarbeit, Intranet, Dokumentenverwaltung	Ja	Ja
MS Windows Small Business Server - spezifische Tools, Assistenten	Überwachungsfunktion, Installation, Faxdienste	Ja	Ja
MS Internet Security and Acceleration (ISA) Server 2000	Firewall, Proxy Server	Nein	Ja
MS SQL Server 2000	Datenbank	Nein	Ja
MS FrontPage 2003	Webdesign-Tool	Nein	Ja
Max. Anzahl von Clients		75	75
Lizenzierungsart		FPP, OEM	FPP, OEM, Upgrade
Preis		EUR 599,-	EUR 1.499,-

Assistenten statt Management-Konsole

Aber jetzt ist alles anders: Microsoft erhöht die maximale Benutzeranzahl auf 75, bietet jede Menge Assistenten zum Umstieg vom in die Jahre gekommenen NT-Server wie auch zur Verwaltung der durchaus komplexen Funktionalität. Zwar glaube ich an das hoch gesteckte Ziel nicht wirklich, nämlich einen technisch geschickten Buchhalter ohne besondere EDV-Kenntnisse und ohne spezielle Kurse assistentengesteuert das gesamte Netzwerk und die komplette Firmenkommunikation nicht nur administrieren, sondern auch installieren zu lassen - der Ansatz aber ist allemal begrüßenswert.

Kernstück des neuen Small Business Server 2003 sind - natürlich - der Windows Server 2003 und sein Exchange-Pedant - ohne die bisher bekannte Abmagerungskur. Dazu kommen die Windows SharePoint-Services und die neuen Funktionalitäten von Outlook 2003.



Assistenten, Assistenten - soweit das Auge reicht, kein Blick auf die Management-Konsole - und das ist gut so!

Standard oder Premium?

Zusätzlich zur Standard-Edition bietet Microsoft auch eine Premium-Version an, die um den Internet Security and Acceleration (ISA) Server 2000, den SQL Server 2000 und um Office FrontPage 2003 erweitert wurde - ein Gratisgutschein für den ISA-Server 2004 liegt bei.

Wer jemals ohne spezielle Schulung versucht hat, einen ISA-Server seiner Bestimmung zuzuführen, erinnert sich ungern an stundenlange Versuche, das Ding zu durchschauen. Sollte Microsoft hier der Spagat gelungen sein, die Management-Konsole durch Assistenten vollständig vor den Augen des Anwenders zu verbergen, verdient allein das ein ordentliches Lob.

Lizenzierung endlich auch ohne Disketten

Die Lizenzierung des SBS 2003 kann auf Benutzer- oder Geräte-Ebene erfolgen - ein bisschen verwirrend, aber durchaus sinnvoll, ist die Möglichkeit zu mischen. Auch die Freischaltung zusätzlicher Clients ist einfacher geworden - sie kann jetzt auch telefonisch erfolgen. Denn wer leistet sich ein Diskettenlaufwerk nur, um Lizenzen freizuschalten?

One setzt mit seinem „Mobile Office" für Kleinbetriebe mit hoher Mobilität ohne eigenen Exchange-Server ebenfalls auf den neuen Small Business Server. Anwender können rund um die Uhr mit ihren bestehenden WAP-Handys oder PDAs - idealerweise via WLAN-Hotspots - E-Mails empfangen und versenden oder Kalender und Kontakte pflegen. Und das zu einem attraktiven Preis.

Fazit

Von der nackten Theorie und den bunten Assistentenbildchen klingt der neue Small Business Server 2003 von Microsoft sehr interessant: Ein leistbarer All-In-One-Server, der in allen Details von Otto Normalverbraucher zu administrieren ist. Klingt einfach zu schön, um wahr sein zu können? Aber auch wenn nur die Hälfte davon wahr ist, hat dieses Microsoft-Produkt alle Aufmerksamkeit verdient.

Microsofts Marketing-Maschine trägt jedenfalls eine passend angefertigte Forbes-Studie vor sich her, in der Kleinunternehmern 20% Produktivitätssteigerung, verbesserter Kundendienst und ein außergewöhnlich hohen ROI von 947% (!) attestiert wird. Und das alles bei mehr Komfort, weniger Aufwand und problemlosem Betrieb. Werden Märchen endlich wahr? ❑

http://www.microsoft.at

IDC-Vorhersagen für 2004: Neues Wachstum bei IT, neue Strategien

IDC konzentriert sich in diesem Papier auf zehn Schlüsselereignisse, die vielversprechende Möglichkeiten repräsentieren. Sie erfordern das Erkennen und Anpassen an bedeutende strukturelle Veränderungen in der gesamten Industrie.

(Kurzfassung)

Frank Gens, Senior Vice President - Research IDC
aus dem Amerikanischen von Reinhard Gantar

Dieses IDC-Papier betrachtet die Entwicklung der Industrie aus der Vogelperspektive. Jene User Trends, Schlüsselereignisse und Händlerstrategien werden untersucht, die versprechen, 2004 den IT-Markt zu definieren. Auf der Grundlage von IDC's eigenen Erhebungen und nach weltweitem Brainstorming unter IDCs 700 Analysten, beleuchtet dieses Papier, wo die attraktivsten Gelegenheiten in der IT 2004 liegen, und welche wichtigen Entscheidungen auf Schlüsselfiguren in der Industrie zukommen.

Die Situation im Überblick

Dieses Dokument ist zu kompakt, um eine vollständige Erörterung auch nur der großen IT-Marktsegmente zu bieten. Stattdessen konzentrieren wir uns auf zehn Schlüsselereignisse und Trends, die die besten Gelegenheiten versprechen und das Erkennen von und Anpassung an bedeutende strukturelle Veränderungen in der Industrie erfordern. Diese Ereignisse und Trends verlangen Entscheidungsträgern ausschlaggebendes, strategisches Stellen der Weichen ab, was Risken und Herausforderungen ins Spiel bringt, aber auch gute Gelegenheiten.

Nicht alle dieser Vorhersagen sind aber von gleicher Wichtigkeit und Bedeutung. Es gibt zwei Achsen, entlang derer sich die Vorhersagen voneinander unterscheiden können.

- Durch den oben aufgeführten Grad an Entwicklung
- Innerhalb zwei entgegenlaufenden Modellen des Stiftens von Nutzen in der IT

Diese Achsen bieten einen sinnreichen Apparat, um über die Vorhersagen als eine Gruppe nachzudenken, und auch, um die Bedeutung von Veränderungen in der IT-Industrie zu ermessen.

Ausblick auf die Zukunft

Unsere zehn Vorhersagen für 2004 fallen in Hinsicht ihrer jeweiligen Entwicklung in drei verschiedene Kategorien.

- **Trends in vollem Schwung.** In dieser Kategorie ist 2004 weniger ein Jahr der Anpassung der eigenen strategischen Vision und mehr ein Jahr der adäquaten Implementation. Ein Beispiel dafür ist unsere Vorhersage über den Trend zu Strategien bei Systemen und System-Software, die bisher für Commodities üblich waren. Ein weiteres Beispiel ist die Vorhersage über die sechs Kräfte auf CEO-Ebene, die hinter IT-Investitionen stehen.
- **Trends im Umbruch.** In dieser Kategorie müssen Entscheidungsträger Entwicklungen sehr genau beobachten, die sich noch am Rand des Mainstream befinden, aber kurz davor sind, in Zukunft zum zentralen Modell zu werden. Beispiele dafür: Offshore IT Services; IT-Händler, die sich mehr an Geschäftskunden und ihren Prozessen orientieren; Camera-Handies und DVD Recording im Heimbereich.
- **Trends, die sich durch Hyperbole ankündigen.** Hersteller wollen nach drei Jahren Wirtschaftsflaute durch Getrommel einen Markt kick-starten. Diese Hersteller bewegen sich in einem Terrain vor dem entwickelten Markt. In diesem Dokument stellen wir einige dieser Trends vor, die wichtig sind, im Jahr 2004 aber in erster Linie Aufklärung des Marktes und Prototypen erfordern. Beispiele: Utility Computing und RFID.

IDCs zehn Vorhersagen für 2004

Ausgestattet mit diesem Entwurf der zukünftigen IT-Landschaft können wir einen ersten Blick auf IDCs zehn Vorhersagen für 2004 werfen.

- 1. Die „Wiederauferstehung" der Technologiebranche
- 2. „Commodity" (z.B. x86, Linux)-Strategien übernehmen die Führung, Prüfung für Server- und Software-Marktführer
- 3. Utility Computing = „Futility Computing" (sinnloses Computing)
- 4. Offshore IT-Service bleiben uns
- 5. IT-Firmen
- 6. Sechs Schwerpunkte auf CEO-Ebene, die das Wachstum der IT-Ausgaben prägen
- 7. Die RFID-Seifenblase wird kommen und gehen
- 8. Öffentliches WiFi wird weiter wachsen, besonders in Europa; in Unternehmen wird es erste praktische Versuche geben
- 9. Das neue China und die neue EU
- 10. Der nächste Durchbruch bei digitalen Medien

Die ausführliche Langfassung dieses Artikels können Sie im Web unter www.monitor.co.at nachlesen.

„Lokaler Freiraum, internationale Synergien“

Vom Randbereich eines Weltkonzerns zum integralen Bestandteil eines führenden europäischen IT-Infrastruktur- und Serviceanbieters: Computacenter Österreich hat seine neue Identität gefunden. Dkfm.Tim Lüdke, Geschäftsführer Computacenter GmbH, im Gespräch mit dem MONITOR.

Dominik Troger

„Der Weg von Management Data über GE Capital IT Solutions Österreich bis zu Computacenter war wegen des oftmaligen Namenswechsels sicher nicht optimal“, befindet Tim Lüdke, der erst seit kurzem die Verantwortung für Computacenter in Österreich übernommen hat. Mit Anfang 2003 war die GE Capital IT Solutions Österreich in die Hände des britischen IT-Infrastruktur- und Serviceanbieters Computacenter übergegangen, um unter schwierigen Marktbedingungen und mit wieder verändertem Firmennamen einen abermaligen Neustart hinzulegen.

Integraler Bestandteil eines europäischen Unternehmens

„Computacenter Österreich ist integraler Bestandteil eines europäischen Unternehmens und nicht mehr Randbereich wie in Zeiten von GE Capital“, erläutert Lüdke die unterschiedliche Firmenphilosophie. „Computacenter ist neben Österreich mit Landesgesellschaften in Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Belgien und Luxemburg vertreten. Dazu kommt ein starkes Partnernetz zum Beispiel in Osteuropa.“ Hier ergeben sich, so Lüdke viele Synergien, vor allem auch mit Deutschland, wo das Unternehmen als „eindeutiger Marktführer“ eine sehr gute Position erreicht habe.

Das Nutzen dieser konzerninternen Möglichkeiten liegt Lüdke besonders am Herzen - dabei geht es aber nicht nur um Know-how Import aus Deutschland oder UK, sondern auch Österreich spielt beim Wissensaustausch im Rahmen der Gruppe eine wichtige Rolle. In Sachen IT-Sicherheit ist Österreich schon heute Vorreiter im Konzern, was die weitreichende Lösungskompetenz des hiesigen Teams widerspiegelt. Dazu kommt die wichtige Rolle, die Österreich und Wien im Zuge der Osterweiterung spielen können. „Wien entwickelt sich zu einer Boom-Town, das ist wirklich spannend“, freut sich Lüdke.

„Leider ist es nicht gelungen, dem österreichischen Markt schon im ersten Jahr diesen Imagewechsel zu vermitteln“, resümiert Lüdke. Die Planzahlen wurden knapp verfehlt, die Umsatzzahlen von 2002 (rund 100 Mio. Euro) nicht erreicht. Auch wenn man einige große Projekte abschließen konnte, etwa mit der BAWAG/P.S.K.-Gruppe (u.a. über einen Roll-out von 4500 PCs), habe es insgesamt an der Investitionsbereitschaft von Seiten der Unternehmen doch stark gemangelt. „Trotzdem hat es im Zuge der Übernahme keinen Mitarbeiterabbau und keine großflächige Umstrukturierung gegeben“, betont Lüdke, „wir haben sogar Mitarbeiter eingestellt und halten jetzt bei rund 220.“

Optimistisch für 2004

Für das eben begonnene Jahr 2004 ist Lüdke optimistisch. „Es gibt hier einen Investitionsstau“, ist er überzeugt. „Und ein wichtiges Thema wird dabei sicher der Austausch von Infrastrukturen sein. Neue Software-Applikationen laufen einfach nicht mehr so gut auf alten PCs.“ Weiters sieht er die Bereiche Security und Mobile Computing als wichtige „Zugpferde“ der Marktbelebung.

Auch Open Source ist kein Nischenthema mehr, so Lüdke, der hier vor allem den öffentlichen Bereich im Auge hat. In Deutschland sorgt Computacenter als Generalunternehmer für die Überführung der bestehenden komplexen IT-Infrastruktur des deutschen Bundestages auf eine neue Betriebssystembasis - unter anderem mit Linux. „Hier helfen unsere Open-Source-Spezialisten den deutschen Kollegen aus“, so Lüdke.

Computacenter selbst werde, um für dieses Jahr gerüstet zu sein, verstärkt die „europäische Karte“ spielen und konsequent ihr Angebot im Bereich Managed Services ausbauen. Neben Großunternehmen rückt dabei zunehmend auch das „gute, österreichische, mittelständische Unternehmen“ in der Vordergrund, dem Computacenter zu wettbewerbsfähigen und transparenten IT-Kosten verhelfen möchte.

Vom Umsatzvolumen macht der Infrastruktur-Bereich in Österreich noch rund 80 Prozent aus, aber Managed Services sind ein starkes Wachstumssegment. „Computacenter wächst hier europaweit Jahr für Jahr zweistellig, und der Bereich der Managed Services ist auch für die schon angesprochenen mittelständischen Unternehmen sehr interessant“, erläutert Lüdke. „Durch unsere Service-Leistungen für Großkunden konnten wir wichtige Erfahrungen sammeln und in Folge Prozesse entwickeln, die sich besonders effizient auch auf andere Unternehmungen umlegen lassen. Darüber hinaus streben wir eine engere Partnerschaft mit unseren Bestandskunden an.“

http://www.computacenter.at

Tim Lüdke, Jahrgang 1968, begann nach seiner internationalen Ausbildung in Deutschland, den USA, Frankreich und Großbritannien 1992 seine Karriere als Account Manager bei CompuNet, heute die deutsche Tochter der Computacenter plc. Er trat Ende letzten Jahres bei Computacenter Österreich die Nachfolge von Hermann Kaineder an, dessen langes erfolgreiches Engagement stellvertretend für den gesamten Konzern und insbesondere für das österreichische Team durch Mike Norris, CEO des britischen Mutterkonzerns, anerkennend gewürdigt wurde.

SunNetwork Konferenz: Viele neue Produkte

Sun nützte seine SunNetwork Konferenz in Berlin, um den mehr als 6000 europäischen IT-Profis und 200 Partnern jede Menge an neuen Produkten vorzustellen.

Sun präsentierte in der deutschen Hauptstadt technologische Innovationen mit einem Volumen von 500 Millionen US-Dollar. Insgesamt wurden mehr als zwanzig neue Produkte vorgestellt, die Kunden aller Branchen dabei unterstützen sollen, Kosten und Komplexität im Rechenzentrum zu senken. „Im vergangenen Jahr haben wir intensiv mit Partnern wie AMD und Oracle zusammengearbeitet, um den Mehrwert von Solaris und des Java Enterprise Systems an unsere Kunden weiter zu geben", erklärt Scott McNealy, Vorsitzender, Präsident und CEO von Sun Microsystems. „Wir haben fast hundert neue Features rund um den Network Computer ausgeliefert. Das beginnt bei Low-Cost-Systemen, die auf x86 oder UltraSPARC basieren und unter Solaris oder Linux laufen und reicht bis zu einer kompletten Blade-Plattform mit N1 sowie unserem radikal neuen Java System für Unternehmen und Desktops. Zudem haben wir diese einzelnen Hard- und Software-Komponenten kombiniert, um 30 neue Referenzarchitekturen und Infrastrukturlösungen zu entwickeln. So geben wir unseren Kunden genau das, was sie wollen und brauchen - den Network Computer."

Sun hat unter anderem folgende neue Features angekündigt:

- Neue x86-Blade Server: Die Sun Fire B100x, ein Bestandteil der Sun Fire B1600 Blade-Plattform, ist ein Single-Prozessor x86-Blade Server, der den AMD Mobile Athlon XP 1800 Prozessor verwendet.
- Stabile Low-Cost-Plattformen für den Telekommunikationsmarkt: Der neue Netra 240 Server ist ein 64-Bit, NEBS Level 3-zertifizierter Server mit einem UltraSPARC IIIi-Prozessor.
- Hochleistungsvisualisierungs- und Technical Computing-Lösungen: Die Sun Blade 2500 Workstation, die Sun Fire Visual Grid Lösung, die Sun XVR-600 Grafikbeschleuniger-Karte sowie die SX 15000 und SX 2500 Boards vereinfachen und reduzieren die Kosten von Hochleistungsvisualisierungs- und Technical Computing-Lösungen.
- Impulse für Sun Solaris, Java System und N1 Softwarelösungen: Das beim NC03Q3-Launch vorgestellte Java System gewinnt Marktanteile. Sun kündigt für ISVs und OEMs einen Preis von 1000 US-Dollar pro Prozessor an. Zudem wird Sun eine Allianz mit EDS eingehen, um Support für das Sun Java Desktop System in Unternehmen anzubieten. Die Sun Solaris x86-Betriebssystemumgebung ist nun für insgesamt 170 Sun und Drittanbieter-Plattformen verfügbar.

„Im vergangenen Jahr haben wir intensiv mit Partnern wie AMD und Oracle zusammengearbeitet, um den Mehrwert von Solaris und des Java Enterprise Systems an unsere Kunden weiter zu geben." - **Scott McNealy**, Vorsitzender, Präsident und CEO von Sun Microsystems.

http://www.sun.at

ScoutMaster Corporate fördert Technologietransfer

Die TechnologieAllianz setzt bei der Vermarktung geistigen Eigentums auf Information Retrieval

Die Scout Research Systems GmbH, Anbieter von Lösungen für Wissens- und Dokumentenmanagement, unterstützt mit ihrem Information Retrieval System (IRS) ScoutMaster Corporate die TechnologieAllianz e.V. (TA) bei der Vermarktung geistigen Eigentums aus deutschen Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Die über ganz Deutschland verteilten Mitarbeiter der teilnehmenden 25 Patentverwertungsagenturen können damit Anfragen aus der Industrie schneller bearbeiten, indem sie passende Technologien direkt über einen Web-Browser aufspüren.

Mit der neuen Lösung können die in pdf-Dokumenten beschriebenen Informationen zu Technologieangeboten in eine gemeinsame Datenbank eingestellt, dokumentiert, recherchierbar gestaltet sowie untereinander ausgetauscht werden. ScoutMaster Corporate erleichtert das Auffinden passender Angebote, indem es die Volltextsuche sowohl im Dokumenten- als auch im Metatext der Dateien erlaubt.

Die Lösung beinhaltet folgende Funktionalitäten:

- Browser-basierter Zugriff auf den zentralen Dokumentenpool mittels Standard Log-in
- Verarbeitung frei getexteter, unstrukturierter Beschreibungen
- Katalogisierung der Dokumentinhalte durch Metadaten
- Einfache Bedienoberfläche ähnlich der einer Web-Suchmaschine
- Upload-Funktion für das Einstellen der Technologieangebote

„Wir haben drei unterschiedliche Ansätze evaluiert, um die Verwaltung unserer Technologieangebote auf eine gemeinsame Basis zu stellen: Hätten wir die Lösung auf einer relationalen Datenbank aufgebaut, wären zu viele Eigenschaften für die Beschreibung von Technologien nötig gewesen. Klassische Dokumentenmanagementsysteme wiederum hätten einen zu großen Aufwand bei der Einpflege von Daten verursacht. Uns hat schließlich ScoutMaster überzeugt, weil hier die Technologien einfach im freien Text beschrieben werden können, und die Daten größtenteils von der Lösung selbst eingelesen werden", erläutert Michael Schmidt-Tesch, Leiter der Abteilung für Informationstechnologie und Datenverarbeitung der in dem Projekt federführenden Fraunhofer Patentstelle für die Deutsche Forschung.

http://www.scoutmaster.de

Ressourcen statt Hardware: „FlexFrame for mySAP“

Traditionelle, serverorientierte IT-Landschaften sind teuer und unflexibel. Mit neuen Technologien lässt sich hier erheblich mehr Flexibilität gewinnen. Deshalb haben SAP, Fujitsu Siemens und NetworkAppliance eine innovative Lösung für geschäftskritische Anwendungen entwickelt.

Dominik Troger

V.l.n.r.: **Kurt Mitterer**, Director Marketing & Communications Fujitsu Siemens Computers Austria & SEE, **Erich Ulrich** Sales Engineer Fujitsu Siemens Computers Austria, **Manuel Friedmacher** Consutant Technology SAP Austria, **Christian Taucher**, Public Relation SAP Austria

Basis für den neuen, dezentralen IT-Ansatz bildet die Blade-Server-Technologie, die Prozessoren, Hauptspeicher, Festplatten nur noch auf einer einzigen Steckkarte (Blade) zusammenfasst. Diese Blades sind zu 20 oder mehr in einem Rack gestapelt, wie Bücher in einem Bücherregal. Das schafft Platz, erleichtert das Management und ermöglicht das gemeinsame Nutzen von Ressourcen wie Lüfter, Netzwerk-/Stromanschlüsse und Storage. Dadurch wird eine klare Trennung der IT-Infrastruktur möglich: der Bereich des Computings, die Kontrollebene, das Netzwerk sowie die Speichersysteme.

SAP, Fujitsu Siemens und Network Appliance haben sich diese Technologie zu Nutze gemacht, um mit dem FlexFrame die Einführung und den Betrieb von mySAP-Lösungen erheblich zu vereinfachen. Erste Erfahrungen vom Einsatz des FlexFrame in Produktivumgebungen - zum Beispiel beim deutschen Automobilzulieferer Hella - sprechen von TCO-Verringerungen um bis zu 60 Prozent. Vor allem die integrierten Hochverfügbarkeits- und Managementfunktionen tragen wesentlich zur Kostenverringerung bei.

„Vom Server zum Service“

Die klassische SAP-Installation, bei der jeder benötigte Dienst einem dedizierten Server zugeordnet wird, ist durch FlexFrame obsolet und wird durch ein virtuelles System ersetzt. Bei FlexFrame kann jeder SAP-Service auf jedem der einzelnen Server- Blades ablaufen. Die Basis dafür bietet ein Linux-basiertes Betriebssystem, das beim Mounten immer auf dasselbe /root Image zurückgreift und sich in einer RAM Disk am Server installiert. Wenn dieses geladen ist, werden mittels eines /var Image dem jeweiligen Server spezifische Einstellungen sowie ein virtueller Hostname und eine virtuelle IP-Adresse zugeordnet. In der Folge werden dann die zugewiesenen SAP Services gestartet.

Das bietet viele Vorteile, so müssen zum Beispiel Betriebssystem-Updates nur ein einziges Mal installiert werden. Unternehmen können jetzt auf einen Pool von Servern für Fail-Over und Hochlastenzeiten zurückgreifen und benötigen nicht mehr jeweils einen aktiven und einen passiven Server im Cluster. Aber der Clou der Sache ist die Entkoppelung der Services von den Servern: So lässt sich mit einem einfachen Kommando ein SAP Service, wie eine Datenbank, auf Server A stoppen und auf Server B starten. Der Austausch eines vorhandenen Server gegen einen neuen erfolgt in kürzester Zeit, ohne weitere Änderungen in den Konfigurationsdateien des Betriebssystems und der Applikation.

Die Servertechnologie steuert Fujitsu Siemens bei. Es handelt sich um Primergy BX300 Blade-Server bei denen bis zu 20 Server-Blades in einem BX300-Server Platz finden. Das gesamte System benötigt nur drei Höheneinheiten. Damit lassen sich bis zu 300 Server mit bis zu 600 Prozessoren in einem einzigen 19-Zoll Rack mit 46 Höheneinheiten betreiben. Als Speicher kommt ein NetApp Filer zum Einsatz, der über IP an das FlexFrame angebunden wird. Durch den Datenzugriff über NFS werden die wesentlichen Dateisystemoperationen von den einzelnen Servern auf das zentrale Speichersystem verlagert. NetworkAppliance ermöglicht mit seiner SnapShot-Funktion auch schnelle Online-Backups und eine Wiederherstellung der Daten.

„Adaptive Computing“

Für SAP markiert FlexFrame for mySAP den Schritt zu einer Adaptive Computing Infrastructur, die evolutionäre Weiterentwicklung eines Weges, der mit R/2 im Mainframe-Umfeld und Anfang der 90e-Jahre mit dem Client-Server-orientierten R/3 begonnen hat. Durch das enge Zusammenarbeiten von Software und Hardware im Rahmen einer Adaptive Computing Infrastruktur lassen sich die laufenden Betriebskosten gezielt senken. Eine wichtige Rolle spielt bei dieser Strategie auch die neue Integrations- und Applikations-Plattform SAP NetWeaver. Das Rechenzentrum wird auf diese Weise zu einem Ressourcenpool, der eine unternehmensindividuelle Anpassung an den IT-Bedarf eines Unternehmens ermöglicht - und zugleich Kosten spart.

http://www.fujitsu-siemens.at
http://www.sap.at

System-Management: Unternehmen nutzen Sparpotenzial in Millionenhöhe nicht

Eine Studie zum Thema Softwareverteilung zeigt große Diskrepanz zwischen technischer Machbarkeit und der praktischen Nutzung

Nur ein geringer Prozentsatz von Unternehmen nutzt sämtliche Potentiale einer automatisierten Softwareverteilungs-Lösung. Handarbeit dominiert weiterhin bei der Installation neuer Software-Patches, Treiber, Service Packs, Betriebssysteme oder Viren-Updates.

Würden mittelständische und Großunternehmen die Funktionalitäten von Lösungen für die automatische Softwareverteilung und die damit verbundenen Einsparpotenziale voll ausschöpfen, könnte das IT-Budget pro PC um rund 1.000 bis 1.500 Euro im Jahr entlastet werden. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie von Maisberger & Partner, in Auftrag gegeben von ON Technology, bei der branchenübergreifend 104 deutsche Unternehmen mit mehr als 500 PCs befragt wurden. Laut IDC wurden allein in 2002 in Deutschland über 4 Millionen neue Computer an Unternehmen und Behörden verkauft. Ein Vor-Ort Besuch des Administrators, um einen PC manuell vollständig zu installieren, schlägt laut der Gartner Group mit bis zu 225 Euro zu Buche. Wenn sich diese Unternehmen durch die automatisierte Installation das Aufsuchen des neuen PCs sparen, dann ergibt sich ein Einsparungsvolumen von ca. 900 Millionen Euro. Den Aufwand für eine vollautomatische Komplettinstallation veranschlagt Gartner dagegen nur mit rund 90 Euro. Somit bleibt unter dem Strich eine Netto-Einsparung von 540 Millionen Euro.

Vor-Ort-Besuche versus Vollautomatisierung

Obwohl laut Studie 90% der befragten Unternehmen - bei Unternehmen mit mehr als 5.000 PCs sogar 100% - bereits eine Lösung für die automatische Softwareverteilung einsetzen, erfolgt bei rund 40% der Unternehmen die Aktualisierung auf dem Desktop noch per „Turnschuhadministration" vor Ort. Nur wenige der Unternehmen, die ein entsprechendes Produkt einsetzen, kommen ganz ohne manuelle Vor-Ort-Installationen aus. Bei knapp einem Drittel der Unternehmen fallen pro Client jährlich drei und mehr Besuche der IT-Administratoren vor Ort an. Mit der Pflege des Windows-Betriebssystems wie bei der Migration auf XP und beispielsweise der wachsenden Anzahl an Sicherheits-Patches ist davon auszugehen, dass diese Zahlen noch weiter steigen.

Die vollständige Studie ist gegen eine Schutzgebühr von 290 Euro ab sofort bei Maisberger & Partner unter www.maisberger.de erhältlich. Zusätzlich steht Interessenten, die vorhandene Softwareverteilungs-Systeme überprüfen möchten oder eine Lösung suchen, ein Evaluierungsleitfaden kostenlos zum Download unter www.ontechnology.de/eval zur Verfügung.

Anpassungsfähige IT-Infrastruktur

HP hat die anpassungsfähige IT-Infrastruktur-Lösung „Adaptive Enterprise" entwickelt. Sie soll es Unternehmen ermöglichen, den optimalen Nutzen aus ihren IT-Investitionen zu ziehen und ein Einsparungspotenzial von 15 bis 30 Prozent zu schaffen.

„Jede Geschäftsentscheidung zieht heute ein IT-Ereignis nach sich. Dabei muss sich die Technologie den Geschäftsanforderungen unterordnen. Das bedeutet, dass alle Abläufe optimal aufeinander abgestimmt sein müssen", betont DI Wolfgang Gruber, Geschäftsführer von HP Österreich.

Während in den 80er Jahren „Stabilität" und „Zuverlässigkeit" die Hauptpunkte in der EDV waren, war das darauf folgende Jahrzehnt von „Geschwindigkeit" und „Effizienzsteigerung" geprägt. Heute kommen zu diesen Anforderungen noch die „IT-Rentabilität" und die „Effektivität" hinzu.

Umfassende Analyse als Voraussetzung

Das Unternehmen bezahlt auch nur jene Leistung, die es tatsächlich benötigt. Die Computerressourcen passen sich an die Bedürfnisse des Unternehmens an. Die Computerkapazitäten werden nach den individuellen Bedürfnissen skaliert.

Als ein Beispiel für eine erfolgreiche IT-Konsolidierung nannte Gruber den Zusammenschluss von HP und Compaq. „Seit dem Merger wurden 24 Prozent des IT-Budgets eingespart", unterstrich Gruber. „Dies ist gelungen, weil wir die „Adaptive Enterprise"-Lösung eingesetzt haben. So galt es am 7. Mai 2002 wie ein Unternehmen zu agieren. Wir hatten ein integriertes Inter- und Intranet, das drei Millionen Seiten umfasst. Wir haben heute eine integrierte und globale Lieferkette. Dadurch haben wir in den ersten zwölf Monaten über eine Milliarde Dollar eingespart", führt Gruber weiter aus. Das ist ein klarer Beweis für die IT als Enabler, als Geschäftsgenerator und als Kosteneinsparungsfaktor.

„HP bringt mit ‚Adaptive Enterprise' die Unternehmens-Strategie mit der IT-Strategie in Einklang." - DI **Wolfgang Gruber**, Geschäftsführer, HP Österreich.

Ebenso hat HP die Fusion von SAFE und den Salzburger Stadtwerken auf dem IT-Sektor umgesetzt. Es galt die unterschiedlichen IT-Infrastrukturen zusammenzuführen und Synergieeffekte zu erzielen. Zudem wurden die Anforderungen an die österreichischen Stromversorger aufgrund der Liberalisierung des Strommarktes erhöht: Neue flexible Abrechnungssysteme, die sich an den Bedürfnissen der Kunden orientieren, wurden entwickelt. Die Systeme müssen dabei höchst verfügbar sein und mit den Kundenbedürfnissen und Markterfordernissen mitwachsen.

http://www.hp.com/at

Computer-Viren: Rückblick & Vorschau

Panda Software hat wieder die „Hall of Fame" der Viren 2003 gekürt - und einen Ausblick auf 2004 riskiert.

Im Jahr 2004 rechnet der Antiviren-Spezialist Panda Software neben Angriffen durch Viren und Würmer insbesondere mit einem verstärkten Anstieg der Gefahren durch andere Malware mit dem bereits klar erkennbaren Trend in Richtung Dialer, Spyware und Spam.

Der Grund für die immer häufiger auftretenden Gefahr durch Dialer liegt auf der Hand: Im Gegensatz zum Viren- und Wurm- Vandalismus lässt sich hiermit Geld verdienen. Ebenfalls wird die Anzahl von Hacker-Angriffen im Jahr 2004 weiter steigen. Viren werden im laufenden Jahr gezielt auf das Ausnutzen von Schwachstellen in weit verbreiteter Software programmiert um so eine Vielzahl von Computern zu erreichen.

Rückblick auf das Viren-Jahr 2003

Das Jahr 2003 kann in Bezug auf Computerviren als unregelmäßig beschrieben werden. Obwohl es diesbezüglich prinzipiell ein ruhiges Jahr war, gab es vor allem in den Sommermonaten schwerwiegende Vorfälle mit Viren wie Blaster, Nachi und Sobig.F. Panda Software hat aus eigenen Statistiken ein Liste der Malware zusammengestellt, die sich 2003 einen Namen gemacht hat:

■ **Der schädlichste Virus**

Aus zwei Gründen geht diese ‚Auszeichnung' an Bugbear.B. Zum einen ist er laut Auswertung des Panda ActiveScan der am häufigsten aufgetretene Virus im Jahr 2003. Zum anderen ist er so programmiert, zahlreiche Prozesse von Antiviren- und Firewall-Produkten zu beenden und dadurch den betroffenen Rechner schutzlos Hackern und weiteren Viren auszusetzen.

■ **Der effektivste Virus**

In dieser Kategorie ist SQLSlammer nicht zu schlagen. Dieser maligne Code greift SQL-Server an und schaffte es tatsächlich, vielerorts das gesamte Internet lahm zu legen; er beeinflusste somit Millionen von Rechnern und Servern.

■ **Der hartnäckigste Virus:**

Klez.I erhält auch 2003 diesen Titel. Obwohl er bereits im April 2002 entdeckt wurde taucht sein Name immer wieder in den monatlichen Top-Ten-Listen der Viren auf. Der Grund für seine kontinuierliche Verbreitung ist seine ‚Social Engineering'-Eigenschaft sowie das Ausnutzen einer Schwachstelle im Internet Explorer.

■ **Der einfallsreichste Virus**

In dieser Kategorie gewinnt Gibe.C. Der Viren-Autor von Gibe.C entwarf eine HTML-Mail, die vorgibt von Microsoft zu sein. Im Anhang enthielt sie ein angebliches Security-Patch des Unternehmens, den Gibe.C-Virus, das vor einem bestimmten Virus schützen soll.

■ **Der ärgerlichste Virus**

Diese Auszeichnung geht an Blaster, da er verschiedene Windows-Versionen infiziert, indem er die RPC DCOM-Schwachstelle ausnutzt. Der schädigende Code aktiviert sich bei Blaster immer wieder selbständig aufs Neue.

■ **Der intelligenteste Virus**

Nachi.A gibt sich als Hilfe-Tool aus, das Blaster-infizierte Computer ‚repariert'. Tatsächlich entfernt Nachi.A den Blaster-Virus und repariert die von Blaster genutzte Schwachstelle. Hinter der zunächst freundlichen Absicht steckt aber doch ein heimtückischer Virus. Nachi.A wurde programmiert, um an WebDAV anzusetzen und als Schwachstelle auszunutzen, welche das Starten aller Arten von schädigendem Code auf dem Computer zulässt.

■ **Der geschmackloseste Virus**

Ganda.A täuscht E-Mail-Empfänger mit Anspielungen auf den Irak-Krieg und verspricht in der angehängten Datei Satellitenfotos des Landes.

http://www.pandasoftware.com

Ihr Partner in Sachen Kommunikation.
http://ycn.com | Tel 05 7788-1000

yc net:works

Mehr Bandbreite auf die Glasfaser

ADVA Optical Networking, Spezialist für optische Netzwerklösungen, hat ein Büro in Österreich aufgemacht. Mit der Idee des „Storage Service Providing" möchte das Unternehmen auch den heimischen Markt beleben.

Dominik Troger

ADVA startete seinen Erfolg Mitte der 90er Jahre mit der Entwicklung einer neuen Technik zum Wellenlängen-Multiplexing auf Glasfaser. Statt bei Bedarf neue Leitungen zu legen, kann auf diese Weise die Anzahl der Dienste pro Leitung erhöht werden. Das Unternehmen, besonders im Bereich MAN (Metropolitan Area Networks) verankert, fokussiert auch den Bereich von Datenspiegelung zwischen Rechenzentren - sowohl für große Unternehmen wie als Dienstleistungsangebot für Provider.

Seit einigen Monaten ist das Unternehmen in Österreich präsent. Sales Director Christian Cehovin betreut von hier aus nicht nur den heimischen Markt, sondern ist auch für Osteuropa und den Mittleren Osten zuständig. Denn dort liegt, so Cehovin, noch sehr viel Wachstumspotential für ADVA.

Auch für größere österreichische Mittelbetriebe sollte Datenspiegelung im Rechenzentrumsbereich immer mehr zum Thema werden, erläutert Cehovin. „Es geht dabei um die Datenspiegelung über längere Distanzen, weg vom Rechenzentrum." Dabei soll gar nicht eine „klassische" Verbindung zwischen zwei firmeneigenen, lokal getrennten Rechenzentren aufgebaut werden, wie das für große Unternehmen etwa im Finanzbereich eine ohnehin schon länger geübte Praxis ist.

Cehovin denkt mehr an eine Art von „Storage Service Providing", das Netzbetreiber als Dienstleistung über ihre Glasfasernetze anbieten. Die Unternehmen ersparen sich dadurch den Aufbau eigener Strukturen und können ihre Daten, vom eigentlichen Firmenstandort getrennt, sicher ablegen. Das hilft nicht nur der firmeneigenen Datensicherung, sondern man kann damit auch die stark steigenden Datenvolumina besser in den Griff bekommen. Allerdings muss ein solches „Outsourcing der Datensicherung in Österreich noch reifen", meint Cehovin realistisch.

Leitet das neue Büro von ADVA in Österreich: **Christian Cehovin**, Sales Director Easter Europe / Middle East

Vor allem im Metropolitan-Bereich ist der optische Transport von Daten weiterhin eine Wachstumstechnologie. Dabei spielt auch die kosteneffiziente Ein- und Anbindung von Ethernetnetzen eine wichtige Rolle. ADVA bietet hier technisch etwas abgespeckte Lösungen an, um die Kosten zu minimieren. „Trotzdem handelt es sich um eine noch vergleichsweise teure Technologie, die aber in den nächsten Jahren erschwinglicher werden sollte, auch das Equipment wird flexibler werden", resümiert Cehovin.

http://www.advaoptical.com

Neue HP Integrity Server

HP stellt Itanium-basierenden HP Integrity Server vor sowie eine neue ProLiant-Serie für den Mittelstand.

Neuer Integrity Server rx4640 von Hewlett Packard

Mit dem neuen 4-Wege-Server HP Integrity rx4640 sowie dem 8-Wege Server HP Integrity rx7620 und dem 16-Wege Server rx8620 vervollständigt HP sein breites Portfolio Itanium-basierender Systeme. Entscheidend für die Leistungsfähigkeit der HP Integrity Server ist die Zusammenarbeit mit führenden Software-Anbietern, die Anwendungen für Itanium 2-basierende Systeme entwickeln.

Alle wichtigen HP Software Solution-Partner portieren bereits ihre Applikationen auf HP Integrity Server. Schon heute sind fast 1.000 Anwendungen für HP-UX, Linux und Microsoft Windows Server 2003 verfügbar. Hunderte OpenVMS-Applikationen stehen ab Mitte 2004 zum Einsatz bereit. Das HP Integrity Server-Portfolio erstreckt sich von 2-Wege-Systemen des Low-End-Segments bis hin zum 64-Wege-Integrity-Superdome.

Neue ProLiant-Serie für den Mittelstand

HP erweitert auch seine Industriestandardserver-Familie um eine Serie für den Mittelstand und den HPTC-Markt: Die neue HP ProLiant 100-Serie umfasst zukünftig sowohl Einstiegsserver als auch leistungsfähige Zwei-Prozessor-Systeme mit interessantem Preis-/Leistungsverhältnis und eignet sich somit besonders für kleine und mittlere Unternehmen sowie Computational-Cluster-Umgebungen.

Der mit zwei Prozessoren ausgestattete höhenoptimierte HP ProLiant DL140 ist der erste Vertreter der ProLiant 100-Serie. Er bietet hohe Gleitkomma-Performance sowie Cluster-Skalierbarkeit. Vor allem Kunden, die kostengünstige Server für Grid-Computing oder Cluster-Lösungen für HPTC-Anwendungen benötigen, profitieren vom HP ProLiant DL140.

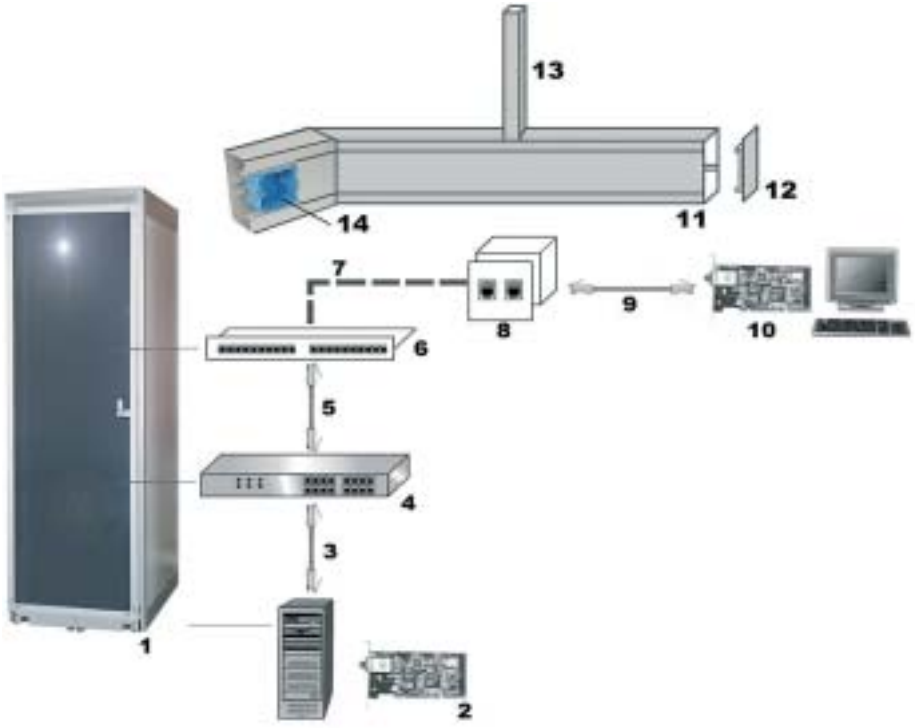
http://www.hp.com/at

TERACON 6: Geschirmtes Netzwerk mit DE-EMBEDDED Kategorie 6 Komponenten

Mit den Produkten TERACON 6 bietet Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H. (KSI) geprüfte und zertifizierte Komponenten an, die es Installationsbetrieben, Dienstleistern und Unternehmen ermöglichen, zukunftsgerechte Netzwerklösungen aufzubauen.

Bei einem „De-Embedded Test" muss jede passive Einzelkomponente einen sehr hohen Qualitätsstandard aufweisen. Es muss gewährleistet sein, dass diese Komponenten in jedem Fall mit jedem anderen Kategorie-6 System zusammenarbeiten. Die Qualität geht über die Anforderungen der Klasse weit hinaus, was auch bei späteren Erweiterungen sehr wichtig ist.

KSI erfüllt mit seinen geprüften „de-embedded tested" Produkten, wie zum Beispiel **TERACON 6** Datendosen und **TERACON 6** Patchpanelen diese Anforderungen.



Aufbau einer strukturierten Verkabelung mit dem TERACON-System: 1.Netzwerkschrank; 2.Gigabit-Netzwerkkarte (Server); 3. TERACON 6-Patchkabel; 4.Switch (Repotec); 5.TERACON 6-Patchkabel; 6.TERACON 6-Patchpanel; 7.Datenleitung 900 MHz PIMF; 8.TERACON 6-Datendose, 9.TERACON 6-Patchkabel; 10.Netzwerkkarte (Arbeitsplatz); 11.-14.Kabelkanal bis Gerätebecher

TERACON 6-Datenpanel

TERACON 6-Datendose

Die von Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H angebotenen Produkte und Komponenten werden nach dem neuen Standard geprüft und zertifiziert. Alle **TERACON 6** Produkte sind mit den entsprechenden GHMT-Prüfnummern, sowie dem Hinweis „CAT 6 DE-EMBEDDED Tested" versehen. (GHMT ist ein unabhängiges deutsches Institut für Analyse, Gutachten und Zertifizierungen im Hochfrequenzbereich.)

Beim **TERACON 6 System** wird ein 900 MHz Datenkabel mit einem PIMF-Aufbau (Paare in Metallfolie) verwendet, das auch noch einen Folien-Gesamtschirm besitzt. Die Leiter sind in AWG 23/1. Aus Norm- und Sicherheitsgründen ist der Aufbau des Kabels halogenfrei. Durch die hohe Breitbandigkeit des Kabels (900MHz) wird sogar die Kategorie 7 Vorschrift bei weitem übertroffen. Sollte aus irgendeinem Grund zu einem späteren Zeitpunkt das Netz auf Kategorie 7 aufgerüstet werden, hat man das entsprechende Kabel bereits installiert.

Das **TERACON 6 System** wird durch die dafür notwendigen Kategorie 6 Patchkabel - natürlich ebenfalls mit PIMF-Aufbau - in verschiedenen Längen und mit einer Frequenz von bis zu 750 MHz (für höhere Systemreserven) vervollständigt.

„Somit kann die KSI bei ihren Kunden ein hochwertiges Produkt anbieten, das schon heute den Anforderungen von morgen entspricht", erläutert Gerd Kaufmann, Geschäftsführer Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.

KSI

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

PROMOTION

Schnellere Antwortzeiten bei gleicher Bandbreite

Peribit möchte mit dem neuen Sequence Reducer WAN-Sessions beschleunigen

„Auch wenn man eine noch so große Bandbreite mietet - wenn ein Programm in einem WAN dem Host häufig Sessions aufsetzt, dann dauert das einfach. Die Peribit Appliances sind die einzig wirksame Abhilfe", erläutert Ing. Michael Gruber, Geschäftsführer von schoeller network control.

„Das sind oft keine Programmierfehler, denn die meisten Programme wurden für das LAN entwickelt und im LAN getestet. Im WAN funktionieren sie natürlich auch, aber eben mit den deutlich erlebbaren Latenz- und Laufzeitproblemen. Schließlich lassen sich die ersten drei Schritte der Session-Initialisierung, bis der eigentliche Datentransfer startet, nicht vermeiden."

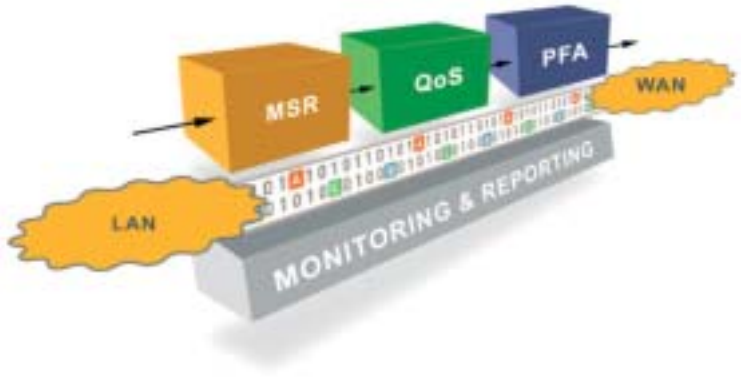
Die Peribit Appliances hatten bislang durch ein Kompressionsverfahren in der Praxis den Effekt einer durchschnittlich vierfachen Bandbreitenerweiterung erzielt. Nun wurde durch ein neues Verfahren, genannt 'Packet Flow Acceleration (PFA)' eine weitere Beschleunigung der Antwortzeiten für WAN-Applikationen erzielt und durch Flow Pipilining eine Steigerung der Übertragungsleistung erreicht.

Bevor Daten übertragen werden, baut TCP zunächst die Session zwischen Sender und Empfänger auf. Das TCP session establishment protocol sieht vor, dass der Sender dem Empfänger zunächst einen Initialisierungs-Request (SYN) übermittelt, bevor überhaupt das erste Datenpaket übertragen wird. Erst wenn die Empfangsbestätigung (SYN ACK) über den Erhalt dieses Pakets angeliefert wurde, werden die nachfolgenden Datenpakete zum Zielort durchgestellt. Dies führt besonders bei Anwendungen mit vielen kurzen TCP-Sessions über WAN-Verbindungen mit höheren Latenzzeiten zu längeren Antwortzeiten, da viel Zeit für den häufigen Aufbau neuer Sessions vergeudet wird.

Beim Fast Connection Setup werden Connection Requests durch eine spezielle, jeweils auf der LAN-Seite der Router zwischen Client und Server geschaltete Appliance lokal bestätigt, so dass nicht die komplette round trip time abgewartet werden muss, bevor das erste Datenpaket gesendet werden kann. Die Traffic Management-Appliance bestätigt lokal das SYN. Dadurch kann die eigentliche Datenübertragung ohne das Abwarten einer ganzen round trip time übers WAN begonnen werden. Auf der Empfängerseite wird bei Erhalt des ersten Datenpakets auch die Session lokal aufgebaut. Die weiteren Datenpakete laufen dann direkt zwischen den Endgeräten. Weil hier auf Standard-TCP aufgesetzt wird, bleibt die TCP-Session auch bei Ausfall einer Appliance bestehen. Insgesamt verkürzt die Packet Flow Acceleration (PFA) die Zeitspanne zwischen Aktion und korrelierender Reaktion in einem WAN bis um den Faktor 5,5, so der Hersteller.

Zur Beschleunigung der Übertragung großer Datenmengen hat Peribit das Flow Pipelining entwickelt. Hier wird das TCP-Fenster auf Seite des Empfängers derart ausgedehnt, dass dieser statt der in den meisten Betriebssystemen üblichen 16 kByte bis zu 64 kByte annehmen kann. Dies ermöglicht wiederum die Traffic Management Appliance, die bei Bedarf die Window Size im ACK-Paket des Empfängers überschreibt. So kann der Sender ein Mehrfaches an Daten übermitteln, bevor er eine Bestätigung vom Empfänger benötigt. Da auch hier Standard-TCP verwendet wird, bleibt die TCP-Session selbst bei einem Ausfall einer Appliance bestehen, was PFA klar von TCP-Spoofing-Lösungen unterscheidet, so der Hersteller.

http://www.snc.at



Drei Komponenten bestimmen letztlich die Anwenderzufriedenheit: Bandbreite, Latenzzeit und Quality of Service. Auf alle diese drei Eigenschaften einer Verbindung nehmen die Peribit Sequence Reducer Einfluss.

SDLT-Laufwerk für Midrange-Tape-Markt

Das neue Tandberg SDLT600-Laufwerk speichert komprimiert bis zu 600GB.

Dank seiner Transferrate von 72MB komprimierter Daten/Sekunde zählt das SDLT600 zu den schnellsten Laufwerken im Midrange-Server-Bereich. Der Preis pro Gigabyte beträgt, so der Hersteller, weniger als 10 Euro.

Das Laufwerk unterstützt neben SuperDLTtape II-Cartridges auch Vorgängerversionen vom Typ I (SDLT220 oder 320) sowie die neuen DLTtape VS1-Medien des DLT VS160-Laufwerks. Es wird von Tandberg somit nicht nur als Migrationsprodukt für bisherige SDLT-Systeme, sondern auch für die ValuSmart-Linie positioniert.

Ausgeliefert wird das Laufwerk mit der Management-Software DLTSage. Diese Software erfasst alle für die Datenverfügbarkeit relevanten Informationen zu Laufwerk und Medien. Das Laufwerk ist als interne oder externe Version erhältlich. Neben einer Ultra 160 SCSI/LVD-Schnittstelle wird es im 1. Quartal 2004 auch mit 2Gbit Fibre Channel-Schnittstelle verfügbar ein.

http://www.tandbergdata.de

Schnelles Backup für den Midrange-Bereich: Tandberg SDLT600

Die neuen Gigabit-Switche der Königsklasse: SMC8648T & SMC8748M

Performance ist durch nichts zu ersetzen; es sei denn, durch noch mehr Performance.

Jörg Andreas

SMC Networks bringt daher zwei neue Switche der Gigabit Klasse auf den Markt, die durch Vielseitigkeit und höchste Leitungsdaten auf kleinstem Raum (1 HE) überzeugen. Die Kombination von 10/100/1000 auf Kupferkabel macht die Switche SMC8648T und SMC8748M zu wahren Multitalenten im Netzwerk. Sowohl im Edge als auch im Core des Netzwerkes überzeugen sie durch pure Performance.

Beide Switche verfügen über 44x 10/100/1000Base-T sowie 4x GigaBit Comboports (RJ-45/SFP MiniGBIC), der 8748M bietet zusätzlich einen Erweiterungsport sowie zwei Stackingports auf der Rückseite; zu einem späteren Zeitpunkt wird ein 10GB XFP Uplink-Modul verfügbar sein.

Herausragende Feature sind Rapid Reconfiguration Spanning Tree, Link Aggregation mit bis zu 6 Trunks auf jeweils 8 Ports, Quality of Service mit DiffServ, Weighted Round Robin und Bandbreitenzuweisung je Port, VLAN Support bis zu 255 VLANs, Jumbo Frames bis 9K und bis zu 32 MB SDRAM Speicher. Zu den Sicherheitsfeatures zählen u. a. MAC-Filter, IP-Filter, L2/L3/L4 ACL, RADIUS-Server Authentication, TACACS+, HTTPS/SSL sowie IEEE802.1x port-based.

Administrierbar sind die Gigabit-Switche SMC8648T und SMC8748M klassisch via RS-232 oder remote per Telnet und Web-based Management. SNTP und SMTP sowie SNMP und RMON gehören zum Standard sowie das Vorhandensein des Dual-Copy of Code und DualCopy of Configuration. Der SMC8648T wird im Q1 verfügbar sein, der 8748M wird gegen Ende Q2 erwartet.

Autor Jörg Andreas ist Presales Engineer SMC Networks

Intelligentes Haus mit „POF“

Reichle & De-Massari ermöglicht die Anwendung von Plastic Optical Fibre (POF) im Haushalt. Damit soll das Smart Home, in dem alle elektrischen und elektronischen Geräte miteinander kommunizieren können, technisch und finanziell realisierbar werden.

Internationale Marktstudien sagen der multimedialen Heimverkabelung ein außergewöhnliches Wachstum voraus. Laut dem amerikanischen Marktforschungsunternehmen In-Stat/MicroDesign Resources zeichnet sich für diesen Markt eine Steigerung von 1,8 Milliarden US$ in 2002 auf 5,3 Milliarden US$ in 2007 ab. Für Europa proklamiert das englische Marktforschungsunternehmen Datamonitor, dass bis zum Jahr 2005 bei 20% aller europäischen Haushalte eine Heimverkabelung installiert sein wird.

Plastic Optical Fibre (POF) ist eine hochleistungsfähige Plastikfaser, einfach zu installieren, bruchsicher, platzsparend und biegsamer als jedes Glasfaser- oder Kupferkabel; grundsätzlich also hervorragend geeignet für Multimedia-Netzwerke zu Hause. Dennoch wurde POF bisher nur von Herstellern bestimmter technischer Produkte verwendet (z.B. Hi-Fi-Geräte, Automobilbau).

Mit der Verkabelungs- und Anschlusstechnik von R&M kann Plastic Optical Fibre nun für das universelle Heimnetzwerk verwendet werden: das Unternehmen hat mit dem Universalstecker RCC45 eine entsprechende Lösung auf den Markt gebracht.

Drei bisher unvereinbare Netzwerk-Welten werden dadurch in einer einheitlichen Anschlusstechnik zusammengeführt: PC / Internet, Multimedia und Stromversorgung. Damit können einfach und kostengünstig

beliebige Netzwerke realisiert werden, in denen alle Geräte im Haushalt über einen zentralen Verteiler miteinander kommunizieren. Vom PC aus kann die gesamte Haustechnik gesteuert werden, von der Beleuchtung, über Hi-Fi und Fernsehen bis hin zum intelligenten Kühlschrank. Und das sowohl vor Ort als auch von jedem Internetzugang irgendwo auf der Welt.

http://www.rdm.com

Andreas Drexler/Repromedia

Gewählte Anschrift: Wien

Aus der europäischen Randlage am „Eisernen Vorhang“ ins Zentrum der EU: Durch die bevorstehende Ost-Erweiterung wächst die internationale Konkurrenz. Wien will weiter mitmischen.

Der Millennium Tower, der Kaipalast k47, der Uniqa Tower, das T-Mobile-Center, die Wienerberg City, Monte Laa, TownTown oder die Donaucity: Die Liste der – bereits fertig gestellten oder noch in Bau befindlichen – attraktiven Bürostandorte in der Stadt ließe sich noch lange fortsetzen. Denn durch den Beitritt unserer Nachbarländer zur EU ist Wien zum Anziehungspunkt für viele Investoren geworden.

Bis 2005: Mehr als eine Million m² zusätzliche Büroflächen

Moderne Büroflächen gibt’s jedenfalls in ausreichender Zahl – sowohl in der City als auch in den neuen Stadtentwicklungsgebieten. Und in den nächsten Jahren ist für den Ausbau weiterer Standorte in Wien gesorgt. Insgesamt sollen bis 2005 rund 1,16 Millionen m² Büroflächen fertig gestellt werden.

Viele Gründe sprechen für Wien

Investoren aus dem In- und Ausland schätzen aber nicht nur das vielfältige Angebot und die attraktiven Lagen der Büros in der Stadt. Wien kann vor allem auch bei Faktoren wie z. B. Lebensqualität, gute Gesundheits-

Bezahlte Anzeige

über der Konkurrenz behaupten

StaDt Wien
Wien ist anders.

MA 21B

Viele Büros, neue Wohnungen und Freizeitoasen am Wasser: An der Donau ist das alles bestens vereint.

Investoren schätzen neben dem Angebot an Büroflächen an Wien auch den Freizeitwert, die Natur, das Kulturleben und vieles mehr.

versorgung, Standortimage, Architektur, Kultur, urbaner Grünraum (auch in Zentrumsnähe!) und Sicherheit punkten. Dazu kommen – im Vergleich zu anderen europäischen Städten – überaus günstige Büromieten. Gut ausgebildete und zuverlässige Arbeitskräfte sind ein weiterer Vorteil der Stadt.

Die Stadt stellt sich der Konkurrenz

Wien steht allerdings auch im Wettbewerb mit Städten im Osten wie Budapest oder Bratislava, die für Unternehmen ebenfalls interessante Standorte darstellen. Deshalb ist es wichtig, ständig im Vergleich zu leben. Und da weiß man, dass vor allem eine gute Verkehrsanbindung ein wichtiges Kriterium bei der Standortwahl von Unternehmen ist. Mit der besseren Erschließung des Flughafens und dem Ausbau des U-Bahnnetzes ist die Stadt da schon gut „unterwegs“. Die Erweiterung des Südbahnhofes zum Zentralbahnhof „Wien Europa Mitte“ ist ein zusätzlicher Schritt in Richtung europafitter Standort.

Unsere Wirtschaft profitiert

Diese Veränderungen bringen auch für die Bewohner Wiens Vorteile. Wirtschaftlich vor allem, weil die Wertschöpfung in der Stadt bleibt und die Nachfrage bei Dienstleistungen größer wird. Davon abgesehen bringen neue Unternehmen auch neue Arbeitsplätze. Und da schließt sich dann der Kreis: Eine Stadt mit einem funktionierenden Arbeitsmarkt ist eine wohlhabende und von internationalen Unternehmen daher bevorzugte Stadt.

Weitere Infos für Firmen

Wiener Wirtschaftsförderungsfonds:
Fr. Hannelore Wobrowsky,
Telefon 0699/140 86 765.

Uniqa

In einigen Monaten fertig: Der Uniqa-Büroturm entsteht am Donaukanal.

Bezahlte Anzeige

Neuer Geschäftsführer, Synergien mit Deutschland

Logitech krempelt Österreich-Organisation um

Conrad Gruber

Der Schweizer Computerzubehör-Hersteller Logitech hat seine Österreich-Organisation umgekrempelt. War Logitech Österreich zuvor eine eigenständige Verkaufs- und Serviceniederlassung mit Sales Managerin Katharina Tarmann-Dröscher, hat nun der Geschäftsführer von Logitech Deutschland, Gregor Bieler, Österreich zusätzlich übernommen.

Der Hintergrund: Mit Österreich und Deutschland als gemeinsames Verkaufsgebiet können nun im Vertrieb und beim Service Synergien umgesetzt werden, sagte Bieler zu „Monitor". Gleichzeitig werde es damit auch möglich, dass Logitech seine Expansionspläne in Osteuropa umsetzt. Denn Österreich-Chefin Katharina Tarmann-Dröscher wurde die Verantwortung für Osteuropa, Griechenland und den Nahen Osten - insgesamt 18 Länder - übertragen, wo Logitech am aufstrebenden Computermarkt teilhaben will.

Logitech sei als Markenhersteller von „A-Brand"-Computerzubehör Marktführer und betrachtet nur die Hardwareprodukte von Microsoft als einzige Konkurrenz, sagt Bieler. Die zahlreichen No-name-Produkte am Markt seien für das „Kerngeschäft" von Logitech keine Bedrohung. Bieler: „Wir sehen die Billiganbieter eher als Partner und als Impulsgeber für uns". Logitech unterscheide sich schon durch das Qualitätsimage, modernes Design und aktuelle Technik wie zum Beispiel Bluetooth-Tastaturen von den restlichen Angeboten. Das gelte auch für Firmen wie Gericom, Medion oder Dell, die in Zukunft u.a. auch im selben Revier wie Logitech jagen wollen.

Der Logitech-Konzern mit 4800 Mitarbeitern wurde 1981 in der Schweiz gegründet, hat seinen Firmensitz aber in Fremont, Kalifornien. Erzeugt werden die PC-Zubehör-Produkte in China, Mexiko und teilweise auch bei Flextronics in Ungarn. Logitech setzte im Geschäftsjahr 2002/03 (per Ende März) rund 1,1 Milliarden US-Dollar um. Im Jahr davor waren es 943 Millionen US-Dollar. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet Bieler „gute Zahlen" allerdings müsse man die „Kaufzurückhaltung" der Kunden durch die schwache Konjunktur der letzten Zeit berücksichtigen, wodurch es etwa in Österreich 2003 einen „minimalen Umsatzrückgang im einstelligen Prozentbereich" gegeben habe.

Logitech war ursprünglich im OEM-Sektor tätig, was die Grundlage für das Wachstum des Unternehmens schuf. Zu den OEM-Kunden zählten (und zählen auch jetzt noch) die meisten großen PC-Hersteller der Welt, Logitech baute in großen Stückzahlen in Auftragsfertigung. In den letzten Jahren hat das Unternehmen die Produktpalette stark erweitert und die Präsenz im Einzelhandel ausgebaut. Geholfen hat auch die Nachfrage nach Zusatzgeräten für neue Anwendungen wie Spiele, Multimedia oder visuelle Kommunikation per Internet.

Das Einzelhandelsgeschäft macht heute mehr als 80 Prozent des Umsatzes von Logitech aus. Das Unternehmen hat eine wachsende Markenpräsenz in mehr als 65.000 Einzelhandelsgeschäften in über 100 Ländern sowie in zahlreichen Online-Shops. Damit Logitech in möglichst vielen Produktsektoren anbieten kann, arbeitet die interne Konstruktions- und Fertigungsabteilungen mit Branchenpartnern zusammen. Erweiterungen der Know-how- und Produktpalette passiert aber auch durch strategische Übernahmen.

Zu den „Kernprodukten" zählen Mäuse, Tastaturen, Trackballs, Spielsteuerungen, Kameras, Lautsprecher, Handheld-Zubehör, Mobiltelefon-Headsets, PC-Headsets und Mikrofone, digitale Schreibgeräte sowie 3D-Steuerungsgeräte für Spiele und CAD/CAM-Anwendungen.

„Wir sehen die Billiganbieter eher als Partner und als Impulsgeber für uns." - **Gregor Bieler**, Geschäftsführer von Logitech Deutschland & Österreich

Die Zukunftsstrategie lautet - ähnlich wie beim Mitbewerb - die Erweiterung des Portfolios in Richtung Multimedia-Geräte und Unterhaltungselektronik. Dazu soll das Angebot bei modernen Eingabegeräten für PC ausgebaut werden, weiters bei Spielsteuerungen für Playstation, Gamecube und X-box. Im Bereich Mobilfunk wird für Logitech vor allem der Business-Bereich wichtig: Weitere Geräte als PDA-Zubehör sind in Planung.

Parallel zur Vermarktung der eigenen Geräte ist Logitech aber nach wie vor im OEM-Business tätig. Wer die Abnehmer in diesem Bereich sind, wird vom Unternehmen ungern präzisiert. Man kann aber davon ausgehen, dass alle namhaften Computer-Hersteller auf (markenneutrale) Zubehör-Produkte von Logitech zurückgreifen. Nur so ist es möglich, dass der Schweizer Konzern seit Gründung 1981 mehr als 500 Millionen Computer-Mäuse ausgeliefert hat. Das reicht aus, so der Hersteller stolz, den Erdball 1,6 mal zu umrunden. ❑

LG FLATRON LCD L2323T

Exzellentes Bild in prämiertem Design

Ein absolutes Highlight von LG Electronics ist der 23“ Monitor L2323T.

Er besticht durch sein herausragendes Design, das seinesgleichen sucht. Das hat auch die Jury des IF red dot Awards erkannt und den L2323T folgerichtig mit diesem Award ausgezeichnet.

Doch Design ist nicht alles, deshalb glänzt er mit einem exzellenten Bild und klaren Farben. Der L2323T ist hervorragend ausgeleuchtet bis in das letzte Eck des Bildschirms und besticht durch seinen technischen Daten: Bildwiederholfrequenz von nur 25 ms., Kontrastverhältnis 400:1 und eine Helligkeit von 450 cd/m2.

Der eingebauten TV-Tuner, die mitgelieferte Infrarot-Fernbedienung und die 5Wx5W Multimedia Lautsprecher funktionieren den L2323T im Handumdrehen zum Heimkino um.

Was will man mehr?

- **Größe:** 23“ (58.4cm), (495 x 310mm) 16:10
- **Auflösung:** 1280x768 WXGA
- **Kontrast:** 400:1
- **Lichtstärke:** 450cd/qm
- **Blickwinkel:** 176 Grad V+H
- **Anschlüsse:** VGA/DVI-I/AV/SCART/S-Video/CVBS/HDTV(in Media Station) TV-Tuner Pack
- **Abmessungen:** B/H/T: 588x443x260 mm, 14,4 kg, Media Station: B/H/T: 130x191x 206 mm, 2,7 kg
- **Anmerkung:** Infrarot-Fernbedienung, 5Wx5W Multimedia Speaker, alle Anschlüsse für Stromversorgung und Schnittstellenkabel im separaten Gehäuse der Media Station untergebracht, Farbkalibrierungs-Software Colorific®
- **Garantie:** 36 Monate Vor Ort-Service
- **UVP** inkl. Ust.: € 2499,00

LG FLATRON LCD L1910-Serie, 19“ TFT-Monitor

Alle Modelle haben 36 Monate Garantie Vor Ort-Service.

	L 1910S	L 1910B	L 1910P
Aktiver Bildschirm	19"	19"	19"
Farben	16.8M colors (8-bit)	16.8M colors (8-bit)	16.8M colors (8-bit)
Auflösung	1280 x 1024/ 75 Hz (Analog)	1280 x 1024/ 75 Hz (Digital 60 Hz)	1280 x 1024/ 75 Hz (Digital 60 Hz)
Anschlüsse	15 Pin-D sub	15 Pin-D sub / DVI-I	15 Pin-D sub / DVI-I
Kontrast	400	400	700
Lichtstärke	250 cd/m2	250 cd/m2	300 cd/m2
Blickwinkel	176/176 (H/V)	176/176 (H/V)	170/170 (H/V)
Abmessungen: B/H/T	413 x 435 x 223 mm	413 x 435 x 223 mm	413 x 435 x 238 mm
Gewicht	7,2 kg	7,2 kg	7,7 kg
Bildwiederholungsfrequenz	25 ms	25 ms	25 ms
MTBF	50.000	50.000	50.000
Anmerkung	VESA	VESA, USB-Hub	VESA, 2 fach USB-Hub, Pivot, höhenverstellbar
UVP inkl. Ust	€ 679,-	€ 699,-	€ 749,-

Neuer Super Multi DVD-Writer von LG

Jetzt mit 8fach Speed

Nach dem großen Erfolg des Alleskönners GSA-4040B tritt nun der GSA-4081B in seine Fußstapfen. Wie sein Vorgänger beherrscht er alle Formate. Der Unterschied liegt in der Schreibgeschwindigkeit, die bei DVD+R max. 8fach beträgt, bei DVD+RW ist jetzt 4fach möglich.

Auch der GSA-4081B beschreibt selbstverständlich DVD-RAM-Rohlinge und bietet damit die Möglichkeit, die zahlreichen Vorteile dieses Mediums zu nutzen: lange Lebensdauer, 100.000-malige Wiederbeschreibbarkeit, festplattenähnliches Überschreiben und wahlfreier Zugriff sowie bis zu 9,4 GB Speicherkapazität - ideal für Backups!

- **Spezifikation:** 4x/2xDVD-R/RW/ 8x/4x DVD+R/RW, 3x DVD-RAM, 12x32x24x32x,
- **Zugriffszeit:** CD: 135ms DVD-ROM/RAM: 155ms/185ms
- **Anschluss:** E-IDE/ATAPI, UDMA33
- **Garantie:** 12 Monate

Der LG DVD-Writer, Super Multi ist in drei verschieden Versionen verfügbar:

- **GSA 4081B:** Retail: inkl. umfangreicher Software und DVD-RAM-Rohling: UVP inkl. Ust.: € 149,00
- **GSA-4081SB:** SW-Bulk: inkl. umfangreicher Software: UVP inkl. Ust.: € 139,00
- **GSA-4081BB:** Bulk: UVP inkl. Ust.: € 127,00

Händlernachweis bei
Omega Handelsges.m.b.H.
Slamastr. 23/3, 1230 Wien
Tel: 01/615 49 00-0
http://www.omega24.at

PROMOTION

Die nächste Generation: HP Compaq Tablet PC TC1100

HP präsentiert einen neuen Tablet PC mit überarbeiteter Architektur.

Der HP Compaq Tablet PC TC1100 besitzt integriertes Bluetooth und Wireless LAN nach 802.11a/b/g-Standard, einen USB 2.0-Port sowie einen Secure-Digital-Slot.

Der Tablet PC TC1100 verfügt nun wahlweise über den Strom sparenden Intel Pentium M-Prozessor mit 1,0 GHz oder Mobile Intel Celeron-Prozessor mit 800 MHz - für mehr Leistung bei besonders langer Akkulaufzeit. Der TC1100 bietet dem Anwender darüber hinaus umfangreiche drahtlose Kommunikationsmöglichkeiten.

Von Bluetooth bis zu Tri-Mode Wireless LAN: Bei der integrierten drahtlosen Technologie steht Sicherheit und Flexibilität an erster Stelle. Mit neuen Sicherheitsfeatures wie beispielsweise Wi-Fi Protected Access (WPA) wird das integrierte WLAN, das die Standards 802.11a, b und g unterstützt, noch effizienter.

Der TC1100 ist nur zwei Zentimeter dünn und mit einem Gewicht von 1,4 Kilogramm Tablet PC und ultra-portables Notebook in einem. „In seiner Funktion als elektronischer Notizblock ermöglicht es der Tablet PC dem Anwender, mit Stift und digitaler Tinte direkt auf dem Bildschirm zu schreiben oder Skizzen anzufertigen“, erklärt Christian-Thomas Retinger, Marketing Manager der Personal Systems Group von HP Österreich. Alternativ zum Stift kann der Anwender die abnehmbare Tastatur nutzen. Ausgestattet mit Microsoft Windows XP als Tablet Edition bietet der Tablet PC die bekannten Leistungsmerkmale eines typischen ultra-portablen Notebooks mit Windows XP Professionell. In Kombination mit der optionalen Docking-Lösung, einer Voll-Tastatur und einem Monitor verwandelt sich der Tablet PC sogar in einen voll funktionsfähigen Desktop PC. Hinter dem 10,4-Zoll-Display aus gehärtetem, entspiegeltem Glas verbergen sich unter anderem eine hochauflösende NVIDIA GeForce4 Go 420 Grafikkarte sowie eine Festplatte mit bis zu 60 Gigabyte Speicherkapazität.

Der HP Compaq Tablet PC TC1100 ist ab sofort zum Preis ab EUR 2.399,- (Preis gültig in Österreich, inkl. 20 % MwSt.) erhältlich.

http://www.hp.com/at

3M Multimedia-Projektoren mit „Design“

3M und Pininfarina präsentieren „Design-Beamer“.

S10

Pininfarina kennt man vor allem vom Auto-Design, jetzt hat das Unternehmen exklusiv für 3M neue Multimedia-Projektoren gestaltet. Neben einer Business-Linie namens „Nobile“, steht mit dem „Piccolo“ S10 auch Gerät für den privaten Einsatz zur Verfügung.

Der Piccolo S10 ist ein 3kg leichtes Gerät mit 1200 ANSI Lumen Helligkeit und einem Kontrastverhältnis von 600:1. Für Licht sorgt eine 130-Watt-Lampe mit UHB-Technik - mit einer Betriebszeit von bis zu 4000 Stunden im Flüster-Modus. Mit seinem Optiksystem von 21,7 bis 26,1 mm kann der Projektor auf eine Distanz von mindestens 1 und maximal 5 Metern Entfernung platziert werden.

Der Piccolo S10 von 3M arbeitet mit einer Auflösung von etwa 16,7 Millionen Farben (circa 1.440.000 Pixel). Die Diagonale der Bilder reicht von 100 cm bis etwa 350 cm. Der S10 kann an PC oder Laptop angeschlossen werden, aber auch an Audio- und Videosysteme, DVDs, CD-ROMs, Videorekorder und sogar Spielekonsolen.

Die Geräte der Serie Nobile (S40, X40, S50, X50) sind für den professionellen Einsatz konzipiert. Das Designer-Team von Pininfarina hat Funktion und ansprechende Optik ideal miteinander verknüpft. Leicht und trotzdem leistungsstark sind sie für alle Projektoranforderungen in kleinen und mittleren Räumlichkeiten geeignet.

http://www.mmm.com

Geld für alte Laserdrucker

Epson möchte den Umstieg auf Farb-Laserdrucker forcieren und bietet „Neues Geld für alte Laserdrucker“.

Je nach Gerät erstattet das Unternehmen jedem Endkunden beim Kauf eines Epson AcuLasers eine „Prämie“ in Höhe von 300,- bis 1.000,- EUR für das monochrome Altgerät - egal welchen Herstellers.

Der Käufer eines Epson AcuLasers, der an der Aktion „Cash-in-Return“ teilnehmen möchte, füllt beim Händler einen entsprechenden Antrag aus, der nebst der Kaufrechnung des Fachhändlers an Epson weitergeleitet wird. Das Altgerät wird dann, so der Hersteller, kostenlos abgeholt und fach- und normgerecht entsorgt.

Teilnahmebedingungen, ein Antragsformular sowie weitere Details sind auf der eigens eingerichteten Homepage: http://www.epson.at/cash-in-return/page_01.html erhältlich.

Professionelle Dokumenten-Erstellung und -Verteilung

Die neuen Multifunktionssysteme von Lanier umfassen alle Funktionen eines modernen Kopiersystems, eines Netzwerkdruckers, eines schnellen Scan- und Faxsystems und eines Dokumenten-Servers.

Die neuen Multifunktionssysteme LD122/127/132 von Lanier

Mit der bereits integrierten Software bieten die LD122/127/132 zusätzliche eine Vielzahl an Möglichkeiten für eine moderne Fax- und E-Mail-Kommunikation. Durch die zahlreichen Nutzungsmöglichkeiten sind die Systeme ideal für vielbeschäftigte Arbeitsgruppen mit unterschiedlichen Anforderungen. Die Multifunktionssysteme beinhalten browserbasierte Tools für Administratoren und Dokumentenverwaltung sowie LDAP-Unterstützung (Lightweight Directory Access Protocol) für die E-Mail-Adressverwaltung und SMTP-Authentifizierung für mehr Sicherheit. Zum Funktionsumfang gehören weiter Kopieren, Drucken im Netzwerk, schnelles Faxen, E-Mail-Versand und zentrale Dokumentenablage.

Bei der Funktion „Scan-to-E-Mail" wird das System über LDAP direkt mit der Adressdatenbank des Mail-Servers verbunden. Dokumente von beliebiger Grösse können außerdem zur Archivierung in Ordner im Netzwerk gescannt werden („Scan-to-Folder"). Diese Funktionalität lässt sich auch dazu verwenden, Dokumente direkt an den Ordner einer Anwendung zu senden - beispielsweise einer Dokumentenmanagementsoftware.

Jedes Modell kann bei hohem Faxaufkommen über bis zu zwei Telefonleitungen kommunizieren und Faxdokumente als E-Mails über das interne Netzwerk versenden, je nach Absender oder Empfänger. Weitere Leistungsmerkmale sind ein gemeinsames Adressbuch für alle Funktionen, das komfortablen Zugriff auf gespeicherte Rufnummern bietet, schnelles Scannen von Seiten, Dual Access und Speicherübertragung.

Die Software Web Image Monitor, auf die über einen normalen Browser zugegriffen werden kann, ermöglicht das Aufrufen von zentral im optionalen Dokumentenserver (20-GB-Festplatte) gespeicherten Dokumenten sowie das Einrichten und Überwachen des Systems.

Die Systeme drucken und kopieren mit Geschwindigkeiten von 22, 27 bzw. 32 Seiten pro Minute in einer Auflösung von 600 dpi. Zusätzlich zur serienmässigen Netzwerkkarte steht mit einem USB2.0-Anschluss sowie mit den drahtlosen Schnittstellen Bluetooth und Firewire eine Auswahl an Vernetzungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die LD122/127/132 bieten eine maximale Papierkapazität von 3.100 Blatt (optional) und sind mit diversen Lanier Finishern kompatibel.

http://www.lanier.at.

Canon Dokumentenscanner für Highspeed-Management

Die Canon-Produktfamilie wird mit zwei neuen A3-Scannern für den professionellen Einsatz erweitert.

Canon bringt neue A3-Scanner für den professionellen Einsatz

Der Graustufen-Scanner DR-6080 arbeitet mit einer Geschwindigkeit von maximal 60 Seiten pro Minute. Das Farb-Pendant DR-9080C scannt bis zu 90 Seiten pro Minute in schwarz-weiß und bis zu 50 Seiten in Farbe. Beide Modelle besitzen eine Auflösung von bis zu 600 dpi.

Sie verfügen über eine automatische Erkennung gehefteter Dokumente und über eine Ultraschall-Doppelblattkontrolle, die das Fortsetzen des Scanvorgangs stoppt, sobald ein Fehler beim Dokumenteneinzug eintritt. Eine Voraussetzung für einen reibungslosen Arbeitsablauf beim automatischen Scannen großer Belegmengen.

Eine neue, innovative Funktion - Multi Sampling - ermöglicht darüber hinaus die gleichzeitige Ausgabe von Schwarz-Weiß- und Farb-Images. Dieses Feature wird künftig als Standard von vielen Software-Applikationen unterstützt werden.

Ein automatischer Weißabgleich erfolgt nach jedem Scan eines Stapels, was für eine verbesserte Bildqualität sorgt. Die Scanner erkennen darüber hinaus die Ausrichtung der Buchstaben auf den Scanvorlagen und rotieren automatisch die Belege, so dass sie lesbar auf dem Monitor dargestellt werden. Dies bedeutet eine erhebliche Zeitersparnis, da die Dokumente unsortiert gespeichert werden können.

Neben zwei SCSI Schnittstellen verfügen die Dokumentenscanner auch über einen schnellen USB 2.0 Anschluss. Beide Scanner sind ab sofort im heimischen Handel erhältlich: Der DR-6080 zum Preis von € 9.960,00 (inkl. MwSt.), der DR-9080C um € 13.560,00 (inkl. MwSt.).

http://www.dicomgroup.at

Evan Mahaney's Leprechauns

Spam, Spam, Spam - das ist alles, was wir im Augenblick hören. Egal, ob es sich um die erste Seite von Tageszeitungen handelt oder um IT-Magazine wie den Monitor.

Evan Mahaney
Aus dem Amerikanischen von Reinhard Gantar

Spam, Spam, Spam

Ich kann nicht wissen, wohin die Debatte noch führen wird, aber meine lieben Freunde, die Leprechauns, die wissen es bestimmt. Und sie sind kaum zurückhaltend, wenn es darum geht, uns darüber ins Bild zu setzen. Die Leprechauns tauchten an meiner Tastatur wie jeden Monat und wie immer unvermittelt auf und raunzten und suderten über Spam, dass es nur so eine Freude war. Wir hatten schon zuvor über Spam gesprochen, aber ich bin immer wieder erstaunt, dass die Leprechauns über Spam mehr verärgert sind als ich. Dabei bin ich derjenige von uns, der täglich damit zu tun hat.

Nach einem prüfenden Blick in die Runde sah mich Mister Hachit an und begann zu sprechen: „Seit unserer letzten Unterhaltung über Spam hat sich die Menge dieses Mülls mehr als verdoppelt." Mr. Hachit ist ein sehr präzise veranlagter Leprechaun, der nicht gerade konfrontationsscheu ist, aber trotzdem am liebsten hinter dem Rükken der Betroffenen tratscht. Da er auch Statistiken sehr liebt, war ich darauf gefasst, gleich welche zu hören zu bekommen.

„Betrachten wir die Fakten", sagte er und grinste wissend. „Mehr als die Hälfte des gesamten e-Mail-Volumens ist heute Spam. Wenigstens ist das die Zahl, die von den Behörden ermittelt wurde, bevor sie das Anti-Spam-Gesetz verabschiedeten. In anderen Ländern kam man zu etwas abweichenden Resultaten, je nachdem welcher Minister sich den Beifall der Wähler erheischen wollte. Im mittleren Osten spricht man sogar von 80 Prozent Spam."

Ohne Pause sprach Mister Hachit weiter. „Die braven Politiker behaupten außerdem, dass es die amerikanischen Firmen 10 Milliarden Dollar pro Jahr kostet, um Spam zu bearbeiten. Die Arithmetik dahinter dürfen wir gern anzweifeln, aber diese Ziffern kursierten überall in Washington. Es gibt aber Statistik zum Thema, der ich vertraue. Diese Statistik wurde durch die ‚Spam Filter Review' ermittelt, unter Verwendung von Daten von Google, Brightmail, Jupiter Research, eMarketer, Gartner, MailShell, Harris Interactive und Ferris Research. Sie sollte ziemlich stichhaltig sein, wenngleich vielleicht nur für den amerikanischen Markt. Aus Erfahrung wissen wir aber, dass sich die Zahlen zwischen den US und Europa immer ziemlich genau decken."

- Spam-artige e-Mail: 50 Prozent
- Täglich übermittelte Spam e-Mails: 12,4 Milliarden
- Täglich erhaltene Spams pro Person (Durchschnitt): 6
- Spams pro Jahr und Person: 2200
- Spam-Kosten für private Nutzer: 255 Millionen Dollar
- Spam-Kosten für Unternehmen, 2002: 8,9 Milliarden Dollar
- Bundesstaaten mit Anti-Spam-Gesetzen: 26
- Wechsel der e-Mail-Adresse wegen Spam: 16%
- Geschätzte Zunahme von Spam bis 2007: 63%
- Jährlicher Spam pro 1000 Angestellte: 2,1 Mio.
- Anteil der Anwender, der auf Spam antwortet: 28%
- Anteil der Anwender, die auf Grund von Spam gekauft haben: 8%
- Firmenmail, die als Spam angesehen wird: 15-20 %
- Zeitverschwendung pro Spam-Mail: 4,5 Sekunden

Es war das herzallerliebste Fräulein Sweet, das meines Wissens nach nur eines auf der Welt nicht mag, und das sind Spammer. Fräulein Sweet hasst Spammer. Sie lächelte mich an und erklärte: „Ihr seht also, O Feinschmecker der schwedischen Ananaskipferl, Spam ist inzwischen eine weit größere Geschichte als noch vor ein paar Jahren. Damals war es noch ein Ärgernis, heute ist es schon eine Krise. Tatsächlich hat ‚der Vater des Internet', wie Ihr Menschen Vint Cerf gerne nennt, vor kurzem gesagt: Wenn das so weitergeht, sehen wir das Ende der e-Mail. Jemand muss etwas tun."

Ich war verwirrt. Obwohl ich mit den Leprechauns einer Meinung war, war ich wie immer gleichzeitig nicht einer Meinung. Auf der einen Seite klang es so, als könnte Spam das Internet in die Knie zwingen und unbrauchbar machen, auf der anderen Seite ist das Internet zu flexibel, um Dank seiner phänomenalen Selbstheilungskräfte nicht auch mit Spam fertig zu werden.

Drastische Schritte sind notwendig, aber

ich persönlich kann mit Spam ganz gut umgehen. Ich wusste, dass die Leprechauns das wussten und fragte mich, warum sie gar nichts sagten. Ich war kurz davor meine Ansicht zu äußern, aber Fräulein Splainit war schneller. Sie begann mit ihrer rauchigen Stimme in überheblichem Tonfall zu sprechen: „Well, Mister Hachit, Spam mag furchtbar sein, aber einige Leute, wie unser Freund der Schokolade und Maronis hier, können Spam ganz gut außen vor halten."

Mister Hachit antwortete augenblicklich: „Richtig. Aber nicht nur der Spam bleibt draußen, auch der Rest der Welt kommt nicht mehr herein."

Das irritierte mich, aber gleichzeitig fand ich verblüffend, wie sich die Leprechauns mit dem Großteil meiner menschlichen Freunde einig waren. Mein e-Mail-System ist so konfiguriert, dass mir niemand schreiben kann, der nicht in meinem Adressbuch steht. Jene mit meinem „Segen" erreichen mich, der Rest wird automatisch gekübelt. Da ich Reporter und Journalist bin habe ich mich bei mehr als 200 Websites eingetragen. Ich bekomme daher 200 Spams pro Tag. Die Spammer haben alle meine Adresse - was uns einiges über die Ehrlichkeit von und die Würdigung der Privatsphäre durch das Internet erzählt.

Ich glaube aber nicht, dass ich mehr als ein oder zwei Meldungen nicht erhalten habe, die für mich bestimmt waren. Das macht aber ein Opfer von ca. 15 Minuten pro Tag notwendig, um die gekübelten e-Mails nach Post zu durchsuchen, die von legitimen Absendern stammt. Ich sehe diese 15 Minuten täglich als so etwas wie Internet-Steuer, die man eben zu zahlen hat.

Mister Hachit nagelte mich auf diesem Gedanken fest: „Diese Haltung ist Eure Privatangelegenheit. Kommerzielle Benutzer können sich diesen Luxus nicht erlauben. Sie brauchen ein besseres System, aber leider gibt es keins. Unternehmen kostet Spam Milliarden." Dann zeigte Mister Hachit mit seinem winzigen Finger auf mich und erklärte: „Diese 15 Minuten pro Tag bedeuten fast 100 Stunden Zeitverlust pro Jahr. Zwei Stunden pro Woche! Ihr könntet Euch stattdessen einen guten Film ansehen!"

Fräulein Splainit ergriff wieder das Wort. „Wir müssen abwarten. Wenn es noch schlimmer wird, schreiten sicher die Regierungen ein. Die Europäer verfolgen im Augenblick ihre eigenen Ansätze. Die Amerikaner sind eben erst aufmerksam geworden und wollen etwas tun. Langfristig denke ich, wird das Internet gewinnen - es ist viel zu robust, um sich von ein paar Viagraverkäufern erledigen zu lassen."

Das letzte Wort hatte Mister Hachit. „Well", begann er, „vom Gesetzgeber verlangt das mehr Courage als ich im Augenblick sehe. Ich garantiere Euch, dass die gerade verabschiedete Regelung ungefähr so wirkungsvoll wird wie ein Gartenschlauch gegen eine in Flammen stehende Tankstelle."Plötzlich waren die Leprechauns verschwunden. Wie immer hatten sie aber die Zitate zurückgelassen, die übersetzt werden müssen. ❑

Zitate, die übersetzt werden müssen

Das Zitat: „Wenn der Schüler weiß, dass sein Banknachbar schummelt und damit zu einem besseren Notendurchschnitt kommt, so wird es ihm schwerfallen, nicht auch zu schummeln."
Die Umstände: John J. Brady, ein Mittelschullehrer in Westport, Connecticut, fand an seinem Bildungsinstitut eine „Schummelepidemie" vor. Ein Schüler ging so weit, das Etikett einer Wasserflasche abzulösen, die Geschichte der Atomtheorie auf die Rückseite zu schreiben und dann bei der Prüfung diese durch das Wasser in der Flasche vergrößerte Notiz einfach vorzulesen. Es war nicht die einzige Raffinesse, die sich seine Schüler ausgedacht hatten.
Die Übersetzung: Nicht für die Schule lernen wir, für die Schule schummeln wir.

- - - - - - - - - -

Das Zitat:„Die großen Spammer werden die Konsequenzen tragen müssen, wenn sie unsere Mitbürger mit Müll und Pornographie überfluten."
Die Umstände: : Senator Ron Wyden, Demokrat in Oregon, spricht über das Anti-Spam-Gesetz, das vor kurzem in den USA verabschiedet wurde, und dessen Hauptinitiator er war.
Die Übersetzung: Ein Tropfen auf dem heißen Stein, aber sehe ich nicht verdammt gut aus als Spam-Bekämpfer?

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Das Computersystem der Child Support Agency (CSA), das von EDS entwickelt wurde, kostete den britischen Steuerzahler 450 Millionen Pfund und ist kompletter Schrott."
Die Umstände: „The Jellygraph", das Organ der UK Liberal Democrat Party, berichtet, das EDS-System sei so schlecht, dass die Mitarbeiter des Child Support Teams lieber ihre eigenen PDAs statt des EDS-Systems verwenden.
Die Übersetzung: Kriegt man von EDS überhaupt irgendwas für sein Geld?

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Geht uns nicht weiter ab."
Die Umstände: Die Tech-Writers der Washington Post bekamen Dell Computer ohne 3,5"-Floppy.
Die Übersetzung: Die Floppy-Disk ist tot.

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Unsere Kunden wurden gleich hysterisch, daher machten wir eine Kehrtwendung."
Die Umstände: Ein Sprecher von Dell erklärt in einem Interview mit dem Austin American Statesman, dass Dell die Support-Jobs aus Indien wieder in die USA zurückübersiedelt.
Die Übersetzung: Sich als Lemming nach Indien zu stürzen wird weiterhin Probleme machen.

Das Industry Solutions Lab: IBM geht in Rüschlikon bei Zürich ungewöhnliche Wege

Phil Knurhahn

Das Industry Solutions Lab von IBM im Komplex des Forschungslabors Zürich in Rüschlikon: Ein Hauch von Campus in idyllischer Landschaft.
(Photo: Knurhahn)

Wo Forscher den Kunden beraten

Für 10 Uhr hatten wir uns angemeldet, beim Chef des Zürich Research Laboratories von IBM in Rüschlikon, hoch über dem Zürichsee. Wir waren schon etwas früher da, sind mit unserer Kamera um den Gebäudekomplex herum, auf der Suche nach einem guten Standort für ein Bild. Noch vor dem Photo bekamen wir Besuch: Ein freundlicher Mensch in Uniform fragte uns nicht etwa, was wir hier machen: Nein, er sagte: „Sie sind Journalist?“ Offensichtlich war unser Besuch bei der Security nicht nur avisiert, sondern wurde auch bereits beobachtet. Das war unsere erste Begegnung am Rande eines Themas, das Gesprächsgegenstand mit Dr. Krishna Nathan und Walter Pletscher sein sollte: „On Demand Innovations Services (ODIS)“ und das „Industry Solutions Lab“ (ISL). Was um alles in der Welt soll man sich darunter vorstellen?

„Innovation auf Verlangen“ - geht das überhaupt? Steckt nicht in jeder Innovation eine gute Portion Zufall, das zeitgleiche Zusammentreffen von neuen Erkenntnissen, Nachfrage und Intuition? Im November letzten Jahres hatte IBM den Aufbau einer eigenen Serviceorganisation in der Forschung bekannt gegeben. Weltweit sind daran etwa 200 Wissenschaftler beteiligt, in Rüschlikon etwas mehr als ein Dutzend. Die Idee dahinter: IBM-Kunden und solche, die es werden könnten, erhalten direkten Kontakt zu einer Elite von technischen Experten und profitieren so von deren Wissen. Kein klassisches Consultingunternehmen kann dies bieten, da die IBM-Forscher direkt aus den Labors kommen und am Innovationsprozess im Unternehmen teilhaben. Das ist Neuland, auch für die Forscher.

Die Grundvorstellung dahinter: Das wirtschaftliche Umfeld verändert sich so rasch, dass am Markt erbrachte Leistungen ständig auf den Prüfstand müssen. Neue Techniken aus Forschung und Entwicklung initiieren neue Geschäftsmodelle. Die Gebiete reichen von Methoden der Datenanalyse über den Datenschutz bis hin zu besseren Lösungen für das e-Business, wie dem Management von Warenflüssen und Lagerhaltung.

Die IBM-Wissenschaftler sollen nun aber nicht etwa zu Consultern umfunktioniert werden: Sie sollen sich weiterhin mit dem beschäftigen, was sie gelernt haben: Nämlich neue technische Lösungen zu entwickeln. Nur sollen diese eben nicht nur im klassischen Bereich der Produkte, sondern auch im Service und im Consulting eingesetzt werden.

Brücke und Forum für den Informationsaustausch mit dem Kunden ist das „Industry Solutions Lab“. Dr. Krishna Nathan als Leiter des Zürich Research Laboratory in Rüschlikon zeigte sich nachsichtig mit den Fragen des Journalisten: „Das ISL ist einerseits ein Demonstrationszentrum, um die Umsetzung von neuen Ideen zu zeigen. Auf der anderen Seite aber ist es ein Ort, um im Kontakt mit tatsächlichen oder potentiellen Kunden deren Probleme auf dem Gebiet der IT-Techniken intensiv zu erörtern: Wohin läuft die Distributions-Branche? Was können wir dem Finanzsektor bieten? Was macht der Endverbrauchermarkt? Wir wollen hier nicht die Probleme von heute, sondern von morgen diskutieren. Wir suchen nicht nach ad-hoc-Lösungen, sondern wollen neue Verfahren und Wege erschließen, die zwei, drei oder mehr Jahre in der Zukunft liegen“.

Dr. **Krishna Nathan**, Chef der Rüschlikoner Laboratorien von IBM: „Wir wollen aus unserem eigenen Wissen und unseren Forschungsarbeiten Ideen einbringen und diese an die Vorstellungen der Kunden anpassen“.
(Photo: Knurhahn)

Kann man das vielleicht etwas präzisieren? Nathan: „Gerne. Wir wollen nicht nur einen Einblick gewinnen, was unsere Kunden bewegt, und an was sie interessiert sind. Wir wollen aus unserem eigenen Wissen und unseren Forschungsarbeiten Ideen einbringen und diese an die Vorstellungen der

Kunden anpassen. Das geschieht auf sehr unterschiedlichem technischem Niveau, abhängig von der jeweiligen Erfahrung des Kunden - aber immer mit ausreichender technischer Tiefe, dass der Kunde eine Entscheidung treffen kann. Dazu muss man oft das Problem unter verschiedenen Gesichtspunkten angehen, damit dem Kunden die Entscheidungen erleichtert werden."

Aber wie kommt man an die Kunden mit ihren Problemen? Das mag bei einer jahrelangen Verbindung gut gehen, aber man will ja offensichtlich auch und gerade an eine neue Klientel heran kommen, die bisher noch keinen Kontakt mit IBM hatte. Und kann überhaupt ein Forschungslabor solche Kontakte herstellen? Bei IBM gibt es dafür sichtlich einen bereits gefestigten Prozess, in welchem auch Mitarbeiter der Vertriebsabteilungen eine wichtige Rolle spielen. Sie finden heraus, was die Klientel wirklich will und was zu bleibenden Veränderungen in der Industrie führen wird. Lösungsansätze werden dann auch im Rahmen von ODIS spezifiziert und im ISL diskutiert. ODIS ist ein weltweites Beratungsangebot mit einem europäischen Standbein, das auch so genannte „Micropractices" aus dem IBM-Forschungslabor in Haifa mit einschließt. Diese beinhalten spezifisches Expertenwissen und Denkansätze, die Bestandteil eines größeren Lösungskonzepts werden können.

Forscher und Kunden im Direktkontakt

Nun ist es ja eher ungewöhnlich, dass man Wissenschaftler aus Forschung und Entwicklung auf Kunden loslässt. Andere Unternehmen fürchten solche Direktkontakte zwischen der technischen Speerspitze des Unternehmens und dem Industriekunden wie der Teufel das Weihwasser: Was kann ein Forscher schon von den Kundenproblemen verstehen? Und verrät man mit solchen Kontakten nicht das „Tafelsilber" der eigenen Absichten zu früh? Laufen Forschung und Entwicklung bei IBM etwa in anderen Kanälen?

Ja und nein. Die direkte Verbindung des Kunden zum Vertrieb ist normal. Das ISL aber will zum Beispiel Probleme aufgreifen, die der Kunde mit den Vertriebskanälen seiner aktuellen Produkte hat. Dabei geht es nicht primär um eine Verbesserung der Produkte des Kunden- das ist weiter eine Kernaufgabe des jeweiligen Unternehmens. Das ISL will vielmehr Visionen vermitteln, etwa unter dem Motto: „Da haben Sie uns gerade von einem interessanten Problem erzählt: Können wir das vielleicht gemeinsam lösen?" Und dies will man dann in Interaktion mit anderen Bereichen von IBM in Angriff nehmen. Und nicht nur intern, sondern auch extern.

Doch wo liegt der Gewinn für das ISL einer solchen partnerschaftlichen Lösung? Vermutlich darin, dass man das Thema wohl noch an anderer Stelle nutzen kann, abstrahiert natürlich auf die anonymisierten Fakten. Und ist ein solcher Kontakt dann letztlich erfolgreich, bringt er die Leute auch für die Zukunft zusammen - oft für lange Zeit, wenn eine gefundene Lösung sich über Jahre als nützlich erweist.

Wir bohren weiter: Besteht nicht die Gefahr, dass ganz ungewollt Informationen über solche Arbeiten aus anderen beratenen Unternehmen zur Konkurrenz laufen? Krishna Nathan gibt sich reserviert: „Das ist theoretisch nicht auszuschließen und erfordert darum sehr rigorose Vorkehrungen bei IBM, um genau das zu verhindern. Wir haben aber sehr hilfreiche Mechanismen entwickelt, die dem einen Riegel vorschieben. So lange es das ISL gibt, hat es ein solches Problem in der Praxis nicht gegeben".

Wir fragten Walter Pletscher, Manager des ISL: Aber warum geht dann das Labor direkt auf die Kunden zu? So etwas gilt doch normalerweise als unternehmerisches Sakrileg! Pletscher hat eine überzeugende Begründung: „Wir wollen durch solchen Direktkontakt ungewollte Filterfunktionen ausschalten.

Jede einzelne Kundensituation ist in sich einmalig. Schauen Sie z.B. auf die im Unternehmen realisierten Sicherheitsbereiche: Jedes Unternehmen hat hier seine individuellen Probleme, die sich aus Konzernaufbau, weltweiter Präsenz, spezifischer Unternehmensaufgabe (Produktion, Distribution, Dienstleistungen, Services) ergeben - das ist in der jeweiligen Kombination bei jedem Unternehmen einmalig. Unsere Entwickler erläutern zunächst ihre Überlegungen aus der Sicht und den Möglichkeiten von Forschung und Entwicklung. Der Kunde hört zu - und schildert dann seine Unternehmenssituation. Jeder Kunde bleibt so ein Individuum, keine Aufgabe gleicht einer bereits gelösten. Es werden eben keine Standardlösungen „verkauft", sondern jeder wird Fall einzeln behandelt".

Walter Pletscher, Manager des Industry Solutions Lab in Rüschlikon: „Wir schalten durch Direktkontakt zum Kunden ungewollte Filterfunktionen aus und können so unverfälscht auf das Kundenproblem eingehen". (Photo: Knurhahn)

Lösungen müssen erarbeitet werden

Da kann es auch mal sein, dass ein vorgetragenes Thema noch nie im ISL behandelt worden ist. Um trotzdem zu Lösungsvorschlägen zu kommen, muss die Fragestellung etwa acht Wochen vor dem geplanten Kundenbesuch bekannt sein. Erst dann kann ein erster Lösungsvorschlag aus der Sicht von IBM gegeben werden. Der Mitarbeiter aus der Forschung oder dem ISL kann auch Ideen einbringen, die der Kunde bisher noch nicht in Betracht gezogen hat.

Und wenn der Kunde dann kommt und sagt: „Ich werde in etwa drei Jahren einen völlig anderen Geschäftsplan und Ablauf haben" - dann kann man nicht in acht Wochen ein ganz neues Softwaresystem entwickeln. Es geht daher im ISL nicht darum, in kürzester Zeit fertige Lösungen anzubieten, sondern um die Realisierung neuer Konzepte, die noch nicht vorher gedacht worden sind. Immer geht es dabei, so Pletscher, um Kundenbeziehungen, nämlich erlahmte zu beleben, existierende auszubauen und neue aufzubauen.

Ein Labor im Wandel

Rüschlikon hat sich über die Jahre weiterentwickelt. „Life Sciences" - heute ein Bestandteil der Aktivitäten in Rüschlikon - gab es z.B. vor 15 Jahre noch nicht. Heute wird das als ein Thema der Industrieforschung gesehen. Es inspiriert andere Arbeiten, wie die Informationstechnik oder biologische Netzwerke. Neue Computernetze sind ein anderes Thema, nanotechnologische Sensoren und Diagnostik in Biochips ein Drittes.

Und auch „Services" sind eine solche neue Richtung. Nicht nur bei IBM dreht sich immer mehr des Geschäfts um anspruchsvolle Serviceleistungen. Die Forschung ist gefordert, auch für diesen Geschäftszweig einen Beitrag zu leisten. ❑

Leonardo für das Lesepult

Leonardo da Vinci (1452-1519) war wohl das bekannteste Universalgenie der Renaissance. Kürzlich ergänzte der Taschen Verlag mit einem großformatigen, schwergewichtigen und 700 Seiten umfassenden Buch die Leonardo-Publikationsliste.

Ein teures, ehrgeiziges und vorbildliches Werk des Verlages, gedacht für Bibliophile und Leonardo-Fans, vorzugsweise mit einem entsprechenden Stehpult in der Bibliothek. Das Auflegen und Durchblättern des Buches ist angesichts seiner Dimensionen nämlich eine gewisse Herausforderung. Belohnt wird die Mühe durch die profunden, auf neuesten wissenschaftlichen Kenntnissen beruhenden Texte des Leipziger Kunstgeschichte-Professors und Leonardo-Spezialisten Frank Zöllner sowie die hochwertigen Abbildungen. Diese zeigen oft stark vergrößert spezielle Details, die man mit freiem Auge nicht erkennen würde.

Auf den ersten 200 Seiten erzählt Zöllner akribisch über eine der rätselhaftesten Gestalten der Renaissance: Zwar besitzen wir von Leonardo den umfangreichsten schriftlichen Nachlass aus seiner Zeit, darin finden sich aber nur spärliche Hinweise auf persönliche Anschauungen und Gefühle. Der 34 Nummern umfassende Werkkatalog behandelt alle bekannten verlorenen und erhaltenen Gemälde Leonardos und gibt erstmals detailliert Auskunft über Erhaltungszustand, Maltechnik und vieles mehr. Der 430 Seiten starke dritte Teil zum zeichnerischen Werk stellt alle Einzelzeichnungen vor, daneben auch Blätter aus den Notizbüchern und wissenschaftlichen Manuskripten. Die 663 Zeichnungen, alle farbig und großformatig abgebildet, bilden die bislang umfangreichste Publikation dieser Art. Dem technisch Interessierten stechen dabei vor allem auch die oft über seine Zeit weit hinausweisenden Entwürfe Leonardos in den Bereichen Architektur, Technik, Mechanik, Kriegstechnik und Flugmaschinen ins Auge. Alles in allem: Das Universalwerk zum Universalgenie Leonardo ist eine äußerst gelungene und engagierte Verlagsleistung, das man nur empfehlen kann. (Mai)

F. Zöllner; J., Nathan: Leonardo da Vinci. Taschen Verlag 2003. 290 x 440 mm. 696 Seiten. 150,- Euro

Neuauflage

„Der letzte dem Menschen unbekannte Kontinent ist der Mensch", sagte Friedrich Heer, einer der bedeutendsten österreichischen Intellektuellen des 20. Jahrhunderts. In den beiden vorliegenden Bänden, herausgegeben von Konrad Paul Liesmann, setzt sich Heer mit einer Vergangenheitsarbeit auseinander, die am Erkenntnisprozess, der schöpferischen Vernunft des Menschen beteiligt ist. Unter diesem „Arbeiten" versteht er die Vor-Gänge in den Seelen der Menschen, an denen Andere, Vorausgegangene beteiligt sind. Er macht auf die Gefährlichkeit der „reinen" reduzierten Vernunft, instrumentalisiert von „Neanderthalerseelen, die amusisch, unerotisch, unfromm, unhuman ihre Wissenschaften als Faustkeile handhaben" aufmerksam und will bewusst machen, wie sehr Ein-Bildungskräfte „undurchsichtige Spiele treiben" können. Der 2. Band enthält Vorträge und Aufsätze, die sich mit den „geistigen, religiösen, politischen Untergrund der europäischen Völker" beschäftigen. Friedrich Heer will immer „Tiefengeschichte" betreiben, um die Gegenwart besser verstehen zu können, um überhaupt verstehen zu können. Als besondere Empfehlung sei der Essay „Heiterkeit als Menschenpflicht" genannt, in dem er vor der Verwechslung mit „Spaß- und Witze machen" und dem „Schaden humorloser Humanität" eindringlich warnt.

Liessmann K.P., (Hrsg.): Friedrich Heer: Das Wagnis der Schöpferischen Vernunft (Band 1); Europa: Rebellen, Häretiker und Revolutionäre (Band 2) . Böhlau Verlag, Wien 2003

Top - Businessbücher

getAbstract, der weltweit größte Anbieter von Businessbuch-Zusammenfassungen, ermittelt monatlich für „Monitor" die besten Bücher zum Thema IT aus seinem Web-Shop (www.getabstract.com). Monitor-Leser können den Service 2 Wochen lang gratis testen unter www.monitor.co.at/getabstract

❶ Die 10 Irrtümer der Globalisierungsgegner

Markus Balser, Michael Bauchmüller
Sind die Argumente der Globalisierungsgegner nur hohle Phrasen von langhaarigen Müsliessern? Dieses Buch spürt den Fakten nach und liefert Gegenargumente.
Eichborn- 2003. 234 Seiten
ISBN: 3821839929 - € 19,90

❷ Sponsoring

Manfred Bruhn
Beim Sport oder bei Konzertfestivals geht fast nichts mehr ohne Sponsoring durch die Privatwirtschaft. Der Wirtschaftsprofessor legt ein spröde geschriebenes aber umfassendes Standardwerk zum Thema vor, das Marketingfachleute über alle Bereiche informiert.
Gabler - 2003 - 403 Seiten
ISBN: 3409439137 - € 49,90

❸ Wie wir waren

Constantin Gillies
Der ehemalige Hofberichterstatter des Dot-Com Adels schildert temporeich und leicht verdaulich, wie die Internet-Firmen Mitte der 90er ihre wilden Gründerjahre begannen, sich zu immer grelleren Täterä steigerten und mit der Börsenrezession Anfang 2000 unter grösstmöglichen Lärm zu Tal krachten.
Wiley-VCH- 2003. 239 Seiten
ISBN: 3527500669 - € 19,90

❹ Telling Ain't Training

Erica J. Keeps, Harold D. Stolovitch
Lebenslanges Lernen ist längst zum stehenden Begriff geworden. Weiterbildung am Arbeitsplatz ein Muss, um raschen Veränderungen gewachsen zu sein. Dabei spielt interaktives Lernen eine immer größere Rolle. Dieses hervorragende Buch der beiden Berater zum Thema Lernen am Arbeitsplatz regt dazu an, den Lernprozess interaktiv zu gestalten und großen Wert auf Spaß beim Lernen zu legen.
ASTD - 2003. 193 Seiten
ISBN: 342105696X - € 38,95

❺ Driven

Paul R. Lawrence, Nitin Nohria
Das gesamte menschliche Verhalten läßt sich auf vier Grundtriebe zurückführen: Erwerbs-, Bindungs-, Lern- und Verteidigungstrieb. Gezielt eingesetzt, führen diese Anlagen zum Erfolg in allen Bereichen, sei es beruflich oder privat. Mittels zahlreicher Beispiele untermauern die Wissenschaftler ihre Thesen und stellen Querverbindungen zu weiteren Disziplinen her. Empfehlenswert für Führungskräfte, die menschliches Verhalten in Organisationen besser verstehen wollen.
Klett-Cotta - 2003 -344 Seiten
ISBN: 3608942394 - € 32,50

Inserentenverzeichnis

Additive 57
ARP Datacon .....31,45, Cover Corner
Beta Systems 9
BSR 57
Business Circle 49
Client Server 2.U
Cigma 57
Commerz Reisen 51
Cubeware 57
Data Systems 35
Distrelec 47
Elsat 57
Epson 17
Fujitsu Siemens Computers 25
Hewlett-Packard 29
HostProfis 17
Hutchinson 3G 32,33
InterSystems 13
Konica Minolta 4.U
Kroll Ontrack 57
Mobilkom 11
Schoeller 39
SER Solutions 37
Silver Server .....Beilage exponet
Solo EDV 47
Sphinx IT 7
Stadler EDV 23
Stadt Wien 68,69
Unigraphics 57
WKO 55
yc:networks 63

So erreichen Sie uns:
Abohotline: 01-74095-496
E-Mail: abo.zv@bohmann.co.at
Monitor im Internet:
http://www.monitor.co.at

Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz:

Medieninhaber: Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. & Co KG.

Sitz: 1110 Wien, Leberstraße 122

Unternehmensgegenstand: Die Herstellung, der Verlag und Vertrieb von Druckschriften aller Art, insbesondere Fachzeitschriften. Buch-, Zeitschriften-, Kunst- und Musikalienhandel. Handel mit Waren aller Art. Organisation von Veranstaltungen.

Geschäftsführer: Dr. Mag. Gabriele S. Ambros, Komm.-Rat Dir. Heinz Keller, Gerhard Milletich

Beteiligungsverhältnisse: Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. 9,09 %, WOLTERS KLUWER CENTRAL EUROPE Beteiligungsgesellschaft m.b.H. 90,91 %.

Geschäftsführender Gesellschafter: Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H.
Die Bohmann Druck und Verlag Gesellschaft m.b.H. & Co KG. ist im Sinne des § 25 Mediengesetz beteiligt an:

- D + R Verlagsgesellschaft m.b.H. mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Die Herstellung, der Verlag und Vertrieb von Druckschriften aller Art, insbesondere Fach- und Servicezeitschriften.
- Norbert Jakob Schmied Verlagsges.m.b.H. mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Buch- und Zeitschriftenverlag
- V & R Verlagsges.m.b.H. mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Redaktion
- Repromedia Druckgesellschaft m.b.H. mit dem Sitz in Wien - Unternehmensgegenstand: Atelier für Werbegrafik, Erzeugung und der Handel mit Vorstufenprodukten.

Grundlegende Richtung Monitor:
Monitor ist das österreichische IT-Magazin für den erfolgreichen Einsatz von Informationstechnologie im Unternehmen. Für IT-Entscheider, IT-Consulter, Selbständige und professionelle IT-Anwender ist der Monitor die Informationsquelle für praxisorientierte Neuheiten und Berichte aus den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation sowie IT-Aus-/ Weiterbildung. Neben den Monatsausgaben bieten die Sonderausgaben (Hardware, Business-Software, Kommunikation) umfassende Analysen sowie ausführliche Marktüberblicke für den EDV-Einkauf und zeigen Trends auf.

Impressum

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur**: DI Rüdiger Maier (Mai) - **Redaktion:** Mag. Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Jörg Andreas, Christian Henner-Fehr, Frank Gens, Conrad Gruber, Phil Knurhahn, Hannes Jansky, Jörg Kilgus, Evan Mahaney, Anette Zink - **Anzeigenleitung:** Mag. Engelbert Haidinger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Anzeigenverwaltung:** Hildegard Fatahtouii - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-496, e-mail: abo.zv@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GesmbH. & Co KG mit dem Sitz in 8057 Graz, Ankerstraße 4 - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Sonderausgaben: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - **Einzelverkaufspreise:** € 3,50 - **Monitor-Jahresabo:** € 31,10 - **Auslandsabo:** zuzgl. Versandspesen € 25,60 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2004 - **Bankverbindung:** Bank Austria - Blz.: 20151, Kto.: 653 092 700, Creditanstalt Bankverein - Blz.: 11000, Kto.: 0066-42763/00 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt.

ÖAK
Druckauflage
3. Quartal/2003:
14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Wenn's um professionelles Arbeiten geht, geht nichts über unsere Bürosysteme und Lösungen. So verarbeiten Sie z. B. mit dem PERSONAL PRINTCENTER CF3102/CF2002 per Knopfdruck bis zu 31 Seiten/Min. in Farbe – automatisch sortiert. **Warum kann nicht alles im Leben so einfach sein.**

KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS AUSTRIA GMBH
www.konicaminolta.at

KONICA MINOLTA

The essentials of imaging